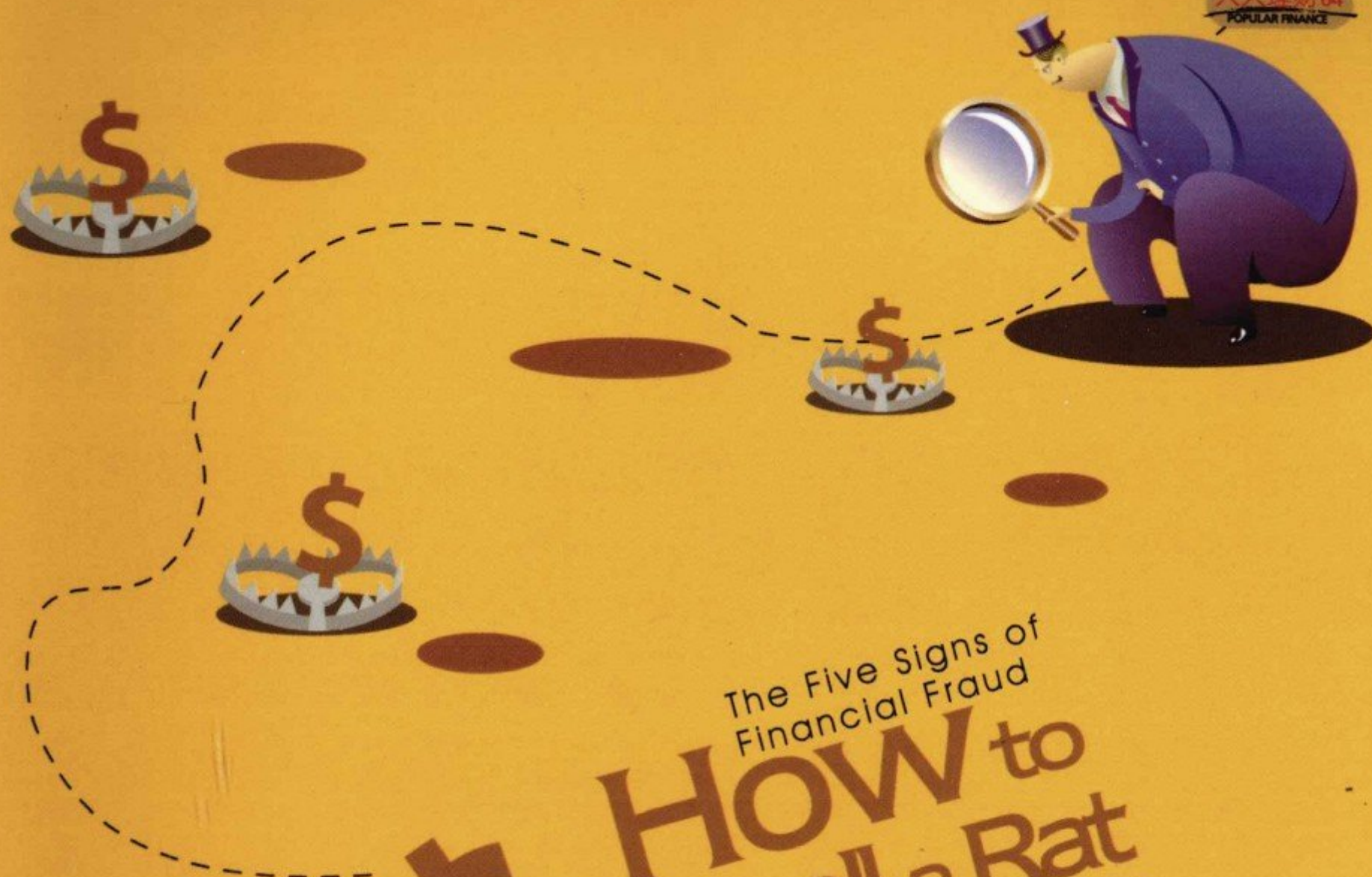




The Five Signs of
Financial Fraud

\$ HOW to Smell a Rat

小心！ 这是投资圈套

辛苦赚到的钱，为什么总是在市场中打了水漂？
我们身边，其实处处隐藏着投资圈套！
擦亮眼睛，别做投资受害者！

[美] 肯·费雪 劳拉·霍夫曼◎著
李 莉◎译



中信出版社·CHINACITICPRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

小心! 这是投资圈套 / (美) 费雪, (美) 霍夫曼著; 李莉译. —北京: 中信出版社, 2010.8

书名原文: How to Smell a Rat

ISBN 978-7-5086-2216-3

I. 小… II. ① 费… ② 霍… ③ 李… III. 投资—基本知识 IV. F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 128904 号

How to Smell a Rat: The Five Signs of Financial Fraud by Ken Fisher, Lara W. Hoffmans

Copyright © 2009 by Fisher Investments Press

Simplified Chinese Translation Copyright © 2010 by China CITIC Press

All Rights Reserved. This translation published under license.

小心! 这是投资圈套

XIAOXIN! ZHE SHI TOUZI QUANTAO

著 者: [美] 肯·费雪 劳拉·霍夫曼

译 者: 李 莉

策划推广: 中信出版社 (China CITIC Press)

出版发行: 中信出版集团股份有限公司 (北京市朝阳区和平街十三区 35 号煤炭大厦 邮编 100013)

(CITIC Publishing Group)

承 印 者: 北京通州皇家印刷厂

开 本: 880mm × 1230mm 1/32 印 张: 7.5 字 数: 150 千字

版 次: 2010 年 8 月第 1 版 印 次: 2010 年 8 月第 1 次印刷

京权图字: 01-2009-7079

书 号: ISBN 978-7-5086-2216-3 / F · 2030

定 价: 29.00 元

版权所有·侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页, 由发行公司负责退换。

http://www.publish.citic.com

E-mail: sales@citicpub.com

author@citicpub.com

服务热线: 010-84264000

服务传真: 010-84264033

HOW
TO SMELL
A RAT

引言

想象一下以下的场景：

吉姆是位兢兢业业工作的正派人士，他生活节俭，有一笔不菲的存款。吉姆周旋于他的工作、家庭、周六的高尔夫球嗜好，以及社会责任之间，没有多余的时间去了解投资的细节或建立投资意向，何况又有那么多令人眼花缭乱的投资选择——数万种共同基金、数以千计的投资经理人、对冲基金和名目复杂的经纪业务。太多了！所以吉姆去征求朋友的意见——像你可能会做的一样。结果他发现，他的高尔夫球球友、老板和几个教堂里的教友多年以来都有一个相同的投资顾问——大牌先生。他们极其信赖他！

大牌先生相当著名——他在 20 世纪 80 年代曾经担任政府官员。目前的他管理着数十亿美元资金，其中大多来自有钱人——并非吉姆这一阶层的人。大牌先生如此了不起，他拥有自己的经纪交易公司——大牌投资组合公司。吉姆的朋友说大牌先生的业绩从来没有下跌的时候——在 1987 年和 2000~2002 年的熊市中也没下跌过。他的收益看起来非常稳定——在目睹过熊市的艰难之后，对于吉姆来说，“稳定”这个词听起来相当悦耳。

HOW
TO SMELL
A RAT 小心!
这是投资圈套

吉姆的高尔夫球球友为他们安排了一次会面。大牌先生的办公室优雅豪华，里面摆满了大牌先生和社会各界名流的合影，包括三任美国前总统、美式橄榄球著名四分位布雷特·法弗、罗马教皇和U2乐队主唱波诺，除此之外有大牌先生驾驶私人喷气式飞机的照片，和他驾游艇赢得比赛的照片。这一切都显示出他干得不错，是位被光环环绕的成功人士。

令吉姆惊讶的是，当他迈进大牌先生的办公室时，大牌先生亲自接待了他（尽管他明确向吉姆表示自己很忙，不能聊太久）。吉姆询问了公司情况——投资策略是什么？大牌先生解释说：这是公司的机密——甚至大多数员工都不是100%的清楚——因为公司不愿意投资策略被泄露出去。如果有员工离职并将其外泄——可能把它交给竞争对手——这会伤害大牌公司的客户。大牌先生郑重其事地表示：他必须保护现有的客户。吉姆感觉自己坚持了解一切的做法不甚妥当，不过事关他毕生的积蓄也只好如此。大牌先生没有时间解释——这一切太复杂了——它涉及用期权对冲住宅房贷担保证券（RMBS），将其中一些套利，另外一些加仓——这样便削弱了波动，加强了稳定性。

吉姆之前只买过共同基金和几只个股——他不确定自己是否真的理解了。大牌先生提出他快没时间了。吉姆赶紧问他能从哪里获得更多信息？他能拿到财务报表吗？财务报表从谁手中得到？大牌先生说大牌投资组合公司会提供季度财务报表。吉姆又问起公司的组织结构是怎样的，大牌先生解释道，公司管理着一个“对冲基金”——这意味着公司不必在美国证券交易委员会（SEC）注册，而且事实上确实没有注册。但这样做对客户来说更好。如果在美国证券交易委员会注

册了，他就不得不公开独特的投资策略，这样就会与市场利益失之交臂。

大牌先生鼓励吉姆去问他的高尔夫球球友、老板和教友。他们会很高兴告诉吉姆相关的一切。大牌先生提醒吉姆——他希望吉姆不要向任何非投资者透露这个“对冲基金”。他希望保护客户的“专享性”——只允许“特定”的人在他这里投资。实际上，吉姆的朋友本不该向他谈起自己，不过大牌先生这一次表现得很宽容，因为他认识吉姆的朋友。

吉姆简直不敢相信他真的要“加入俱乐部”了。支票签给谁呢？大牌先生说签给大牌股份有限公司，他本人会亲自保管。吉姆递给大牌先生一张支票，随后他们握手告别，吉姆走出大牌先生的办公室，顿感自己已然成为一名百万富翁——他确信自己将每年得到 15% 的稳定收益。

你察觉出几个危险信号？最大的破绽出现在早期。或许大牌先生品格高尚，不会贪污投资资金——但如果他是个骗子，或有行骗倾向，那么吉姆便会很容易受骗。为什么？因为吉姆没能识别出金融诈骗的 5 个信号。这就是本书所要探讨的一切：5 个简单的信号，如果你听从劝告，它们便会保护你，使你免遭投资资金被侵占的风险。

不要把钱交给“麦道夫”之流

对大多数投资者来说，伯纳德·麦道夫在 20 多年的时间里骗取

HOW
TO SMELL 小心!
A RAT 这是投资圈套

了客户 650 亿美元，这一消息使得 2008 年对于大多数投资者来说悲惨万分。受害者囊括了各行各业的大人物——从政府官员到好莱坞名人。但受害者不仅仅是这些挥金如土的大人物。据报道，麦道夫还使得纳粹大屠杀幸存者埃利·威塞尔（诺贝尔和平奖获得者）以及他创建的人类基金会破了产。麦道夫从这些并不富有的犹太人手中骗取了巨额资金。麦道夫吸纳投资者时“大小通吃”——在诈骗犯面前，人人机会均等——他以“专享性”和稳定的正收益蛊惑人心。

我没必要再复述一切——你肯定对麦道夫已经有所了解。从现在起直至许多年以后，每当人们回想起麦道夫，就会想起他曾利用自己手中强大的社交关系攫取了受害者的巨额资产——并利用“金字塔骗局”将这些资金据为己有。事实上，很多骗子的做法如出一辙——从关系亲近的人手中掠夺财富。（本书描述了他们行骗的细节，同时会向你展示预先识别骗局的方法。）

麦道夫骗局并非孤本——2009 年充斥着无数类似的诈骗新闻，包括《福布斯》400 富豪榜上的名人、安提瓜的罗伯特·艾伦·斯坦福“爵士”的荒诞案例。我们将详细描述从古至今最异乎寻常的案例。而利用谷歌搜索，你将会得到更丰富的信息。

本书无意着眼于这些骗子如何规划骗局、如何围着钱团团转，也不着重于将他们所有不可告人的秘密全部公之于众。市面上有大量剖析此类事件的书——预测新一轮诈骗的书更多。也许将来还会出现更多的骗局——这是肯定的。总是这样！道高一尺魔高一丈，无论如何防范，总不能杜绝骗子们的身影。骗子的历史悠久，远在 1920 年查尔斯·庞兹成为“庞氏骗局”这一诈骗手段的代名词之前早已存在。

所以，怎么能保证你永远不会陷入下一个伯纳德·麦道夫、斯坦福或庞氏骗局中呢？

只有一件事

在我为个人和机构理财的 37 年生涯中，有 25 年我在为《福布斯》杂志撰写《投资组合策略》专栏，我倾毕生精力研究市场，亲眼目睹了投资经理人各种各样的所作所为——有好的、有坏的。我也目睹并研究过偶尔出现的金融诈骗犯——说实话，尽管造成的影响十分轰动，金融骗子还是相当少见的——是如何放弃资金管理转而“行窃”的。

诈骗犯所设的骗局可谓花样百出，不过骗局从结构上来说都是相似的。这是个好消息，因为这样一来便能够轻而易举地避免可能发生的骗局，无论诈骗大师如何令人信服。不过还有几个问题——其中一个两个最为重要——你必须学会提问，才能避免陷入绝大多数骗局。对几个诈骗警戒信号保持警醒，你就会获得成功。不过有意思的是，大多数人都不知道该问些什么。

这些“金融老鼠”异常卑鄙，因此我会告诉你——就在此时，就在此地——你必须做的最重要的一件事是什么。我不在乎你是否在喜欢的书店阅读本书，也不在乎你是否再也不看这本书的其他内容。我想，只要我能够帮到一个人，使其免于陷入金融诈骗的陷阱，那么，我在这本书上所花费的时间就是值得的。

谨记以下忠告，你就可以避免雇用有诈骗可能的投资经理：

HOW
TO SMELL
A RAT 小心!
这是投资圈套

永远不要雇用对你资产有支配权的任何形式的投资经理或顾问。

这是什么意思？换个说法就是：要禁止决策者（他将决定你应该投资什么，例如股票、债券、共同基金等）以任何方式操控你的资金——即他们不能直接接触到钱。在第一章里，我会详细解释这一点。不过，简单来说，当你雇用投资经理时，你应该将钱存入一个信誉佳、规模大、口碑好，与投资经理或投资决策者完全无关的第三方托管。托管方的职责就是确保你的资产安全。如果你照做了——甚至无须做本书中所提醒的任何其他事情——你通常也能保护你的钱免于落入“麦道夫”之手。

如果你的投资顾问因为对资金托管方有控制权或有往来，进而拥有直接操控你资金的权力，那么在这种情况下，将永远存在他将你的资金秘密转移的风险。也许他心灵纯洁，也许不。干吗要冒风险来试验呢？不要给他任何机会。

多亏还有 5 个信号

假如你的投资顾问正在或即将成为“金融老鼠”，这里有 5 个警示信号：

1. 投资顾问同时监管资产——这是排在第一位的、最大也是最危险的信号。
2. 好收益一成不变！好到几乎不像真的。
3. 投资策略难懂、含糊、暧昧，或者对他（她或它）来说，向你描述清楚、使你可以轻松理解这些策略“过于复杂”。

4. 投资顾问向你主推的优势如“专享性”，其实对结果毫无影响。
5. 自己不必操心，一个可信赖的中间人会为你打理一切。

本书细致地考察了每个警示信号——通过多种视角——向你展示出如何综合利用它们来确保诈骗永远不会发生在你身上。注意：如果你的投资经理只是显露出以上一个或几个信号，这并不意味着他们应该马上锒铛入狱。从一定程度来说，这些警示信号表明的是你的投资顾问拥有了盗窃资金的方法和架设诈骗框架的可能性。因怀疑而安全，总好过因信任而懊悔。记住，麦道夫和斯坦福（据说）都将他们的骗局维持了很多年——麦道夫大概有 20 年！人们紧盯着他们的眼睛，然后信任了他们。

大小通吃

麦道夫窃走了数百亿美元，据说斯坦福窃取的金額也差不多，甚至一些相对“更小”的诈骗犯也骗走了数百万美元。这样的数字可能会使小型投资者感觉自己很安全。如果钱不多，诈骗大师就不会感兴趣，对不对？

完全错误。就规模而言，你所知道的那些骗局听起来十分骇人，但是骗局却在小城市、小范围内随处可见。这样的骗局，报纸不会刊登——可能只局限在当地——这些骗局在规模扩大之前就被曝光了。但是就受害者而言，他们关心的并不是骗局的大小——无论如何，他

们最终都被骗得一无所有。最大的骗局都始于小骗局。

成功的诈骗大师倚赖他们的社会关系来寻找受害者（详见第四章）。很多诈骗者都倾向于掠夺自己的朋友和邻居的钱财——这意味着小城市的规模正符合他们的胃口。麦道夫以曼哈顿为根据地。有大量诈骗犯倚赖于更小的社会圈子，在那里，他们的熟人交易时更容易失察——例如达伦·帕尔默的骗局曾使得爱达荷州福尔斯市震惊，而尼古拉斯·科兹莫则以纽约州哈帕克市——一个位于长岛、前往曼哈顿很方便的小村子——为据点。

小鱼，大老鼠

小型投资者不必害怕金融诈骗者，对不对？为什么金融诈骗者要骚扰他们？因为金融诈骗者都是“老鼠”。无论投资者规模如何——他们都想将其洗劫一空。如果你有钱投资——无论是1万美元还是1000万美元——总会有人想得到它。他们需要持续的资金收入以维持金字塔结构——而不管这些钱是从何而来。随着骗局的逐渐发展，这些诈骗者变得孤注一掷，这时他们将更加关注小型投资者，甚至任何投资者，以保证资金持续不断地流入，此时就是你受到伤害的时候。他们将毫不犹豫地骗走你所有的一切，让你一文不名。他们完全知道自己在做什么，也知道你会有什么样的结局，但他们毫不同情、毫无感情、毫不愧疚、不会自责。这是一种有预谋的活动，从结构上与简单的盗窃别无二致——唯一不同的是，这种方式能比直接用枪指着你得到更多的钱。

同样，不要被“专享性”迷惑！首先，这是一个预警信号。其次，

这是个谎言。麦道夫声称他的投资有非常严格的“专享性”。你从媒体报道上知道他有很多大客户——对冲基金、亿万富翁、诸多银行。但是他同样接受小型、毫无“专享性”可言的投资者——包括学校的退休教师。不是说教师们投资有什么不对，不过通常他们并没有数十亿美元。据报道，有些受害者丧失了他们的毕生积蓄——10 万美元，而有些受害者损失数额更小。

尽管麦道夫是一只长期成功的“老鼠”，但他与其他诈骗“老鼠”并没有什么不同。他们有意突出专享性，以期使你感觉你是因为他们的允许而进入财富集团，因此你会对他们感激不尽。他们希望受害者认为自己是安全的，在骗局开始并进行的过程中，不会担心或者猜疑。他们希望牺牲者认为真正的大投资者服务的顾问不会是骗子——那些大型投资者又不是傻子。真这么想就大错特错了！骗子们有很多“网大鱼”的方法，不过他们也不想放过小鱼——因为小鱼的数量更多。不管什么样的鱼，他们都想一网打尽（不过以后不会再有这样的情况了，因为你会按照本书中给出的建议行事，从而避免受骗）。

事实上，投资者应该时刻保持警醒。这类金融诈骗者通常会佯装自己是全权委托投资顾问。有很多尤其是大型、合法的全权委托投资顾问，会设有严格的投资下限（将在第四章详述）。下限可能是 1 万美元、100 万美元，甚至更多。这些全权委托投资顾问设置了这些限度，因为他们认为投资低于此限度时，他们将不能有效地帮助客户盈利。很好，很正常。如果你不能得到好处，为什么要收你的钱？

不正常的是，这个有着一流客户、趾高气扬、貌似大牌的投资顾问声称，他们的投资下限很高，不过这一次，单为你，他会很高兴地

HOW
TO SMELL 小心!
A RAT 这是投资圈套

接纳你和你的 1 万美元，亲爱的卑微先生。这与守法投资顾问的做法正好相反。如果一个真正的投资顾问有投资下限，他会严格坚守这个底线。假如你碰到一个说话方式像大牌先生、竭力想让你将个人退休账户里的 5 000 美元拿出来投资的投资顾问，一定要非常、非常小心。有些聪明的骗子专门钓小鱼——因为他们知道小型投资者的投资历史不会很长，他们不会拿自己去和别人作比较。

无论是大型或小型投资——投资金额为 1 万或 1 亿美元——都适用本书中提到的原则。

受愚弄的常常是聪明人

人们可能会想：“那些人被骗了！我可不会那样，我这么聪明。”也许对吧！只不过要记住：受害者是被骗了，但他们并不笨。人们不是傻子，却经常受愚弄。在麦道夫声称的 650 亿美元的骗局中，有 360 亿美元来自 25 位投资者——包括对冲基金、慈善团体，还包括一些成功、富有、有影响力并老于世故的个人。傻瓜或笨蛋不可能成为投资金额高达 10 亿美元的投资者。他们或许只不过缺乏怀疑意识，但他们绝不是傻瓜。聪明人受到了欺骗，人们的讥讽是一剂良药，它可以使你避免深陷骗子的迷潭。

熊市不产生骗局

2008 年和 2009 年出现了很多庞氏骗局，这两个年份果真那么不

同寻常吗？很难这样说。骗局在熊市时显露，但并不在熊市中产生。麦道夫的骗局维持了数十年——只不过 2008 年时，他再也无法将骗局维系下去，真相才暴露于公众面前。熊市和经济衰退毁灭了很多诈骗“老鼠”。诈骗者能够神不知鬼不觉地从受害者手中骗到足够多的资金。不过，经济上的大波动却能轻易地揭穿他们的骗局。这有以下几个原因。首先，经济衰退使新的资金进入更难。金字塔骗局需要不断地获得新资金来填补分配给原有投资者的“盈利”。没有新资金的进入，“金字塔”就会崩塌。

另外，总的来说，投资者在经济衰退时会变得谨慎，会缩减手中的投资——即使他拥有非常理想而合法的投资工具——这也给骗子们施加了额外压力。也许会有一两个投资者对于别人都赔钱而自己却能赚钱的可能性心存怀疑，但这种怀疑相当少见，而骗子们则以此为生。诈骗“老鼠们”都有着非凡的魅力，他们有漂亮而花哨的“胡须”和“爪子”，并且巧舌如簧——但尽管如此，那些足够认真谨慎的人还是会成为他们毁灭的源泉。

这就是熊市能够暴露骗局的原因。媒体和政客称之为“时代的衰败迹象”，称之前“过度”的繁荣和失察导致了骗局的产生。（几乎每次市场和/或经济衰退都归咎于此前的过度繁荣——总是这样，从 1637 年的郁金香泡沫，或者更早时便是如此。）大错特错！是骗子创造了骗局——而不是其他任何人或任何事——这只是骗子邪恶灵魂、黑心肠的具体表现。他是一只“老鼠”。人类中总是存在败类，骗子是可耻的罪犯，必须以对待纯粹犯人的方式对待他们——将他们放进“鼠笼”里，让他们永不得翻身。骗子与那些从事盗窃、入户行窃和

HOW
TO SMELL 小心!
A RAT 这是投资圈套

偷窃的罪犯除了称谓上不同，在其他方面并无差别。没人会将入户行窃者称为“时代的衰败迹象”——所以这些被揭发出来的骗子只是他们自己的“衰败迹象”，并不代表其他任何东西。

正常的市场波动就是——正常

在经济大波动期间，有些人会感觉他们被骗了。小偷偷走了你的钱，而市场毁了你的投资组合——有时候相当猛烈。这两种情况有什么差别吗？

绝对有差别！经济波动是正常的——而盗窃是非正常的（详见第二章）。业绩优异而健康的公司，如宝洁公司或可口可乐公司，都会经历股价的大起大落——无论在经济繁荣期还是衰退期。广阔的市场周期性地经历着令人沮丧的调整期和令人心神不宁的熊市。在熊市结束后，股价上升——举例来说，曾一度急剧下跌的股价回升的速度比你预想的还要快，你整个人又恢复了正常。长期来看，股票的平均收益大约是每年 10%（见表 2-1），一切取决于你测量的方法和时间——这当中包括大衰退期间。而骗子从你手中骗到的钱永远不会回来，它们将一去不复返！

在一个长周期中，与现金或债券相比，股票可能会带给你更好的收益——但它绝不是一成不变的。牛市令人愉悦，熊市令人厌恶。但从长远来看，股票对于那些有足够承受力的投资者来说，的确是一种极好的长期投资工具。

颇具讽刺意味的是，这与麦道夫、斯坦福以及成百上千的各色骗子多年来的主张恰好相反。许多受害者都被他们声称的持续稳定、毫无波动的高额正收益所愚弄。问题是：那些麦道夫和斯坦福之类的投资者所认为的巨大、平稳的正收益建立在虚幻的基础之上。它很难脱离这样一个放诸四海而皆准的投资真相：如果你想从市场中得到收益，你就必须接受市场的波动。任何人都无法回避这个问题。任何告诉你他有其他办法获益的人都怀着恶意企图。

牛市过后是熊市，一直如此，除非外星人入侵或盗尸者胜利，否则我敢打赌，该规律将永不改变。事物千变万化，却万变不离其宗——人类尤其如此。因此，无论监管部门和政府如何引导人民向善，却总会有人行骗，而另外一些人会取得辉煌的成就，这就是原因所在。不过从现在开始，你不必担心自己会遇到麦道夫之流。读完这本书，按照书中 5 个简单原则行事，你就可以在投资时避免在任何形式的庞氏骗局中遭受损失。摆脱“老鼠”吧！

这是我的第六本书。我曾经有两本书上过《纽约时报》畅销书榜。麦道夫事件之后，我感觉这应该是我真正意义上的第一本书。如果有投资者问我应该从哪本书最先读起，我会推荐这本——因为有时拿回你的钱远远比以钱投资得到收益重要，这就是本书所要表达的一切——必须确信你的钱可以收回。希望你喜欢本书。

HOW
TO SMELL
A RAT



目录

引言 VII

第一章 防住骗子，就是保护你的资产 1

信号 1：投资顾问有资产监管权 3

他们都是庞兹 6

受害者是什么样的？ 13

大骗局 17

操纵大师 25

筑起坚固的防线 27

延伸阅读 31

本章概要 33

第二章 太好的往往不是真的 37

信号 2：好收益一成不变！好到几乎难以置信 39

谎言在哪里？ 40

高收益多半是陷阱 42

多高是过高？ 46

骗子的巨额回报 49

你能分辨骗子和专业人士吗？ 50

真相其实很简单 55

平均收益不正常，正常收益很极端 57

熊市给你的惩罚 61

延伸阅读 63

本章概要 65

第三章 对于天花乱坠的诱惑，一定要小心 67

信号 3：投资策略真的很难懂 69

麦道夫的大骗局 72

学会质疑不合理的金融工具 75

轻信是你的软肋 83

别对投资策略漫不经心 86

三个投资目标 87

不进行无预期的投资 90

延伸阅读 93

本章概要 95

第四章 “专享性”很可能是烟幕弹 97

信号 4：投资顾问向你主推的优势对结果毫无帮助 100

专享性没有太多好处 102

不要太在意名誉 105

豪华办公室好看，但不是好事 114

延伸阅读 122

本章概要 124



第五章 对自己的投资负责 127

信号 5: 你没有亲自作详尽审查, 而是相信中间人 129

自己才能保护自己 131

高透明度非常必要 133

证交会并非滴水不漏 137

小心可能的盲点 141

中间人其实是障碍 142

不要高薪聘请中间人 145

朋友推荐不一定可靠 147

小审计公司也可以信赖 152

延伸阅读 155

本章概要 156

第六章 远离投资圈套 159

以盗治盗 162

学会比骗子更聪明 169

正确的投资顾问是你的保障 175

延伸阅读 177

附录 A 179

附录 B 181

附录 C 185

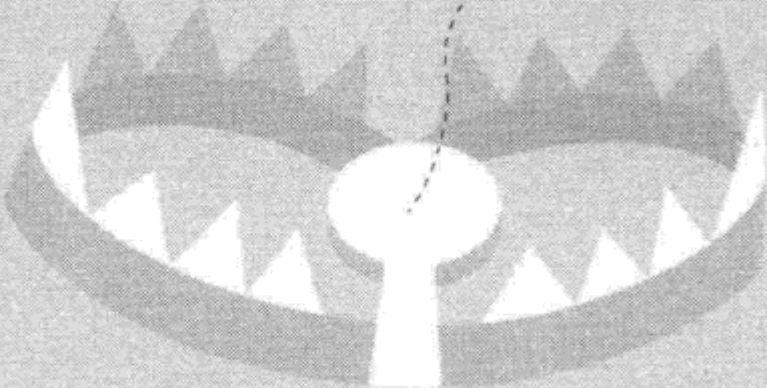
致 谢 215

新
平
和
聲
PDG

HOW
TO SMELL
A RAT

第一章

防住骗子，
就是保护你的资产







我们在引言里提到的那位吉姆很幸运，因为美国证券交易委员会和美国联邦调查局（FBI）几乎是在他与大牌先生会面之后立即关闭了大牌投资组合公司——在他的支票还未兑现之前。现在，吉姆需要寻找另外一位投资顾问。他想找一位可靠人士——上一次他侥幸逃过一劫，这次他可不想重蹈覆辙。

奔波良久，他找到了一家名为诚信有限公司的投资公司。这家公司管理着几十亿美元的资金，在业内久负盛名——因此它一定是安全的。这家公司规模很大，既是股票经纪公司，又是资金托管公司，所以吉姆可以写张支票直接把钱存到他们那里。吉姆觉得这种做法很方便，大大减少了书面工作。

然而事实上，吉姆正在走向另一个险境。他正在考虑启用一个有资产监管权的决策者——这便是金融诈骗的第一个信号。

信号 1：投资顾问有资产监管权

2008 年 11 月，金融界长期令人尊敬的一员、纳斯达克前主席、美国证券交易委员会顾问委员会成员、大慈善家、纽约和棕榈滩上流社会的“顶梁柱”向他的儿子承认，他为对冲基金、慈善基金、好莱坞明星和无数小型投资者所操控的 650 亿美元其实是一个骗局。一个

HOW
TO SMELL
A RAT 小心!
这是投资圈套

“金字塔骗局”。钱——没了。很多人的命运与精神也随之遭到重创。

随后，又莫名其妙地出现了一位生于得克萨斯的安提瓜贵族罗伯特·艾伦·斯坦福“爵士”。他掌管着 80 亿美元的资金，屡次出现在《福布斯》400 富豪榜上，却被美国证券交易委员会指控所有的一切仅为庞氏骗局。2009 年伊始，更多骗局浮出水面。印第安纳州的对冲基金经理马库斯·施伦克通过假死——伪造飞机失事——来逃避美国政府对他所从事交易的调查。纽约人尼古拉斯·科兹莫被控伪造过桥贷款并诈骗 370 000 000 美元。费城人约瑟夫·福特则因涉及 5 000 万美元资金的庞氏骗局受到了指控。

随着诈骗细节的不断显露，人们急切地想要知道发生了什么。什么人做了什么事？是怎样做的？他们怎么做到不被发现的？他们会受到处罚吗？钱到哪里去了？受害者能拿回自己的钱吗？都是一些很好的问题。不过，最重要的一个问题，也就是本书的主旨是：

我怎么确保这种事永不发生在自己身上？

西方有一句古老的谚语，“有好的篱笆，才有好的邻居”，可以提示如何让处于开放空间的你远离盗窃。为了避免将来成为麦道夫之类庞氏骗局的受害者（因为将来的骗局一定会更多，你得相信这一点），这是最好的建议。我将向你展示如何轻松构建一个牢固的防御墙来抵挡所有形式的金融骗局。这是你唯一要做的最重要的事。我研究了最近的案例以及历史上的大型案例，它们都有一个共同的特征——即金融诈骗警示信号第一条：投资顾问有资产监管权。

换句话说，基金经理或投资顾问同时扮演着银行或股票经纪人的

角色——拥有并保管他（她或它）的资金。客户不将资金交给第三方托管，而是直接将钱放在决策者手中。于是，决策者不仅要决定买哪只股票，还要对客户的资金以及他们所掌管的所有证券行保管之责。

在监管资金时，理论上来说投资顾问完全可以按照他们的意愿随意花钱，或经秘密途径将钱转移至墨西哥——只要他想，随时都可以。有些人就是通过这种途径挪用资金。另外一些人起初能够保持诚信，随后便屈服于巨额金钱的诱惑。我认为后者要比前者更为普遍，但无论出现哪种情况，一旦发生，对你都是毁灭性的打击。你的顾问开始怀有好意还是恶意无关紧要，最重要的是你的钱被贪污了。

将两种职能分开——监管和决策——是预防性手段。历史上很少有投资经理没有资金监管权、不能直接操控资金，却仍然达到了贪污目的的例子，这是因为投资者可以在某种程度上控制资金托管方。（我手头有个例子，容后详叙）。认清这样的案例，学会如何避免它们（利用本书其他章节），在防止你的资金落入麦道夫之手的战役中，你能取得百分之百的辉煌胜利。

如果资金经理有监管权，他可以将资金通过秘密途径转移——在他需要的任何时候。无论如何，不要给任何投资顾问这样的机会。开始时他们可能会诚实无欺，但是一旦他们像麦道夫那样经受不住诱惑，你将毫无防范能力——你很脆弱，不堪一击。

这并不意味着同一家公司内不存在资金托管和决策制定同时存在的合法渠道，确实有这样做的，但你必须确认在这两项职能之间有一

HOW
TO SMELL
A RAT 小心!
这是投资圈套

道坚如磐石、固若金汤的“防火墙”存在。否则，灾难将接踵而至。

他们都是庞兹

不要仅仅因为麦道夫在牢里就认为这个世界已然安全无忧，尽管他和斯坦福是 2009 年的头条新闻，不过这类骗局却并非新鲜玩意儿。历史被大大小小的“老鼠”搅和得凌乱不堪，他们挪用客户的资金——从身家数千美元到数百万美元，一个都不放过。麦道夫之所以登上头条新闻，是因为他的骗局规模大、范围大、历时长，但他的所作所为——庞氏骗局——则在 1920 年以查尔斯·庞兹命名之前早已存在。

而且将来——可以肯定的是——会出现更多的骗局。骗局过去有，将来也一定会有。你必须提高警惕保护自己，试着像监管部门或政府那样做。世上总会存在没良心的窃贼和大量因轻信无风险、巨额收益存在而受骗的人。（详见第二章）。而且可以肯定的是，由于通货膨胀的存在，未来骗局的诈骗数额将更为巨大。撇开规模不谈，这些骗子几乎都有（或将有）相同的特征：金融“老鼠”就是那些有资金监管权的决策者。

相同的骗局，不同的骗子

这些“老鼠”究竟是什么人？如果不是几周前麦道夫丑闻被揭发出来，史上最大的骗局可能就是斯坦福“爵士”80 亿美元（据称）



的诈骗。他差一点儿就创了纪录，不过与麦道夫相比，他显得黯然失色。我想，在将来的某一天，一定会有人青出于蓝而胜于蓝，创造出新的诈骗纪录。

在他们之前，重大的诈骗犯为 20 世纪 70 年代臭名昭著的逃犯罗伯特·威斯科。1970 年，一笔 4 亿美元的问题资金掌管者与美国证券交易委员会之间发生了冲突，而威斯科这位极具号召力的诈骗大师出手“拯救”了这笔资金。投资者们期待威斯科能够帮助他们提高收益。然而事与愿违，威斯科携带 2.24 亿美元出逃，他从巴哈马群岛逃到哥斯达黎加，最后辗转到了古巴。据说，威斯科将钱存入多个瑞士银行账户，不时向菲尔德·卡斯特罗提供资金，以期向其寻求庇护，避开西方世界有关部门对他的追捕。也许卡斯特罗很享受收留威斯科的感觉——威斯科长期处于美国十大通缉犯榜，收留他就如同向美国司法部心头插入一根刺。威斯科从未接受过审判，表面看起来他似乎死在了古巴，但很多人相信他只是“假死”而已——这是另外一类逃脱大师常见的行为艺术。

金字塔骗局何时被称为庞氏骗局

为什么庞氏骗局成了“以甲之投资，付乙之收益”这类骗局的通称？庞兹并未受过教育，他曾当过工人、接待员、水果小贩、侍应生，干过走私的勾当。他本人相貌英俊、身材瘦削、仪表整洁、充满自信、头脑灵活——这使得他在从事金融工作时蛮像那么回事。

HOW
TO SMELL
A RAT 小心!
这是投资圈套

1920年，他在报纸上刊登了一则简单的广告，承诺投资者将在45天内得到50%的收益，或90天内得到100%的收益。操作方法是国际邮政联盟回邮优待券交易来赚取流通货币的价差。资金开始入账——这对他来说很好——因为他根本没有进行投资，他只是用新投资者的资金来支付老客户的收益。但这招儿很奏效！骗局持续了一段时间——直至《波士顿邮报》着手调查此事。调查的结果是：只有75 000美元有案可考，被用在正常的回邮优待券的投资上——而他在6个月内就收入数百万美元！他绝对不可能将这些钱用于投资。

庞兹对此的回应是将投资收益加倍。你也许认为人们会被吓退，但恰恰相反，钱如流水般涌入。最后，《波士顿邮报》——得提醒您，它不是监管机构——揭露，庞兹的公司事实上不名一文。庞兹吸纳了大约1 000万美元，承诺支付的资金是1 400万美元，但他的账户里只有不到20万美元。不过，庞兹并没有将这1 000万美元完全花掉，尽管他确实动用了其中一部分钱。这笔资金大部分被用于支付早期投资者——像任何“金字塔骗局”的做法一样。这就是现如今人们将这种骗术称为庞氏骗局的缘由。

庞兹居然用他通过“金字塔骗局”获取的现金得到了汉诺威信用公司的控股权，并且无耻地任命自己为公司董事会主席，不过，很快他便因丑闻曝光而被迫下台。人们崇拜他、追随他、歌颂他——直至乐曲戛然而止。庞兹有自己的别墅和众

多奴仆，他享受了一段短暂的、无忧无虑的、养尊处优的美好时光。

庞兹是个不折不扣的骗子，从一开始便是如此。从他早期的走私历史中你也可以了解到，他并非正人君子。后来，庞兹在上诉期间得到保释，跑去佛罗里达州出售湿地，在那里又赚到了一大笔钱。不过，他还是没能躲过牢狱之灾，随后他在监狱中度过了12年光阴。因为出生在意大利，他从狱中被释放之后便立即被遣返回国。之后，他来到里约热内卢，过着穷困潦倒的生活，1949年，庞兹死在里约热内卢的一家教会医院里，死时身上仅有75美元。^①

不过，威斯科的骗局甚至在当时也算不上最大！伊瓦尔·克鲁格——当年的火柴大王——稳坐第一把交椅很多年。在1932年，克鲁格的金字塔骗局被推翻之前，他共骗取了250 000 000美元。克鲁格的骗局相当冒险——他向主权国家提供贷款，以获得安全火柴在这些国家的垄断权和专卖权，他以向投资者支付高红利、造假账、向其他国家提供极低利率贷款的方式维持资金流转。克鲁格同样以其浮夸的举止和英俊的外表迷惑了众多投资者，并过着奢靡的生活：昂贵的服饰，不计其数的情妇——据考证他有众多情妇分别住在欧洲不同城市里，她们从克鲁格手中获得生活费，打扮得珠光宝气——这可

^① 资料来源：《金钱的主人》（*The Money Lords*），马修·约瑟夫森，Weybright and TaUey，1972年，35~36页。《大牛市》（*The Great Bull Market*），罗伯特·索贝尔，W. W. Norton & Company，1968年，17~20，98页。

HOW
TO SMELL 小心!
A RAT 这是投资圈套

是在 1929 年大萧条之后！（我很奇怪现在的人们对克鲁格了解得不够——他真是一位臭名昭著的大恶棍。在我 1993 年的著作《荣光与原罪：影响美国金融市场的 100 人》中有关于他生平的介绍。）

克鲁格的骗局像所有庞氏骗局那样，不能持久——人不敷出是许多庞氏骗局常见的失败方式。1932 年 3 月，克鲁格出现了神经紊乱症状，他无法入睡，常常幻听到电话铃和敲门声。最后，克鲁格穿戴一新，躺在床上，解开细条纹西装和丝质字母条纹衬衫的纽扣，扣动了扳机，结束了自己的生命。

永无休止的“老鼠”党

“老鼠”们永无休止地在历史中穿梭。2008 年和 2009 年的经济波动将一批全新的“老鼠”党揪了出来。

- 尼古拉斯·科兹莫——这位骗取了 370 000 000 美元的金融“老鼠”——声称通过向商业房产公司提供私人过桥贷款获利，从而可支付给投资者 80% 的收益。结果显示他并未提供过几笔过桥贷款——如果真有的话。

- 阿瑟·纳德尔曾是一名律师，直至因投资托管基金被取消了律师资格。他被控一项 350 000 000 美元的对冲基金诈骗。他称投资者在 2008 年可以得到 12% 的月收益——而实际的基金收益为负。市场无法做到的事，他却声称自己做到了。美国联邦调查局仍对此事进行调查。

- 达伦·帕尔默在爱达荷州福尔斯市上演了一出典型的庞氏

骗局（据说仍在调查中）。他被控 1 亿美元诈骗——他宣称可为投资者带来 40% 的年收益。他自己则拿着 35 000 美元的月薪，住着价值 1 200 万美元的房子，拥有一个雪地摩托车队，现在的他只有到联邦监狱观光的单程车票了。

• 罗伯特·布朗来自加利福尼亚州的希尔斯堡——紧挨着我的家乡——他被控 2 000 万美元的诈骗，他宣称可以在 13 个月内使投资者的投资涨一倍。他还承诺如果客户出现了损失，他将弥补这些损失——自掏腰包！布朗并没有好好照顾他的客户，而是将他们洗劫一空了。

历史总是惊人的相似。

• 柯克·赖特：他的骗局使美国国家橄榄球联盟（NFL）深受震动——他制造的对冲基金骗局从已退役及现役职业球员身上骗取了 185 000 000 美元，这起骗局于 2006 年崩溃。

• 阿尔伯特·维拉：2008 年，阿尔伯特·维拉因擅自挪用对冲基金的投资资金而被美国证券交易委员会宣判有罪。他被控挪用 500 万美元用于个人用途及赞助全球众多歌剧院。对艺术的狂热并不一定会转化为真诚美妙的感觉。

• 马丁·弗兰克尔：1991 年因证券犯罪而被美国证券交易委员会宣布终身禁入的马丁·弗兰克尔依然无所畏惧。他买入小规模且管理混乱的保险公司，掠夺公司的准备金、保费，做假账使财务状况看上去更“健康”，再利用这些小规模保险公司对更多的保险公司进行杠杆收购，然后再开始新一轮掠夺。与此

同时，他与梵蒂冈取得联系，建立了一个虚构的慈善团体——他利用这个团体变本加厉地进行欺诈！1999年，他因诈骗投资者280 000 000美元而再次被起诉，随后他逃亡德国。不久被绳之以法，在德国和美国都被判处有期徒刑。这是一只环球自助游的“老鼠”。

• 戴维·多米内利：因诈骗服刑20年后于1984年出狱。他通过自己的J. David外汇交易公司骗取了大约8 000万美元。他的受害者主要是圣迭戈的有钱人。为了取悦当时的圣迭戈市长罗杰·赫奇科克，多米内利为其提供资金支持，后者随后因获取非法资金受到指控，并被迫离职。

• 理查德·惠特尼：20世纪30年代纽约证券交易所主席（与麦道夫相像），他诈骗了200万美元，或者更多——这在大萧条时期是相当庞大的一个数字。千万不要被表面价值所迷惑。

这仅仅是其中几个例子。黑心贼和盗窃犯远在这些日之前就一直存在。这些“老鼠”！他们用不同的方式引诱猎物上钩。不同的受害者受到打击——无论大小。有些诈骗是全球性的；有些仅仅使他自己在所在的小城受累。但是，他们全部——全部——有一个共同特点：他们可以直接操纵投资者的资金。他们必须确保自己能够这样做。“老鼠”必须要打通通往“奶酪”之路。如果把这条路堵死，那么他们的危害也许不会超过玩纸牌魔术的街头骗子。如果你不给他们可乘之机——拒绝将决策权交到他们手上——那么你就是安全的。



受害者是什么样的？

或者你是什么样子的？本书教的是如何辨认“老鼠”的方法，不过，受害者又是什么样子的呢？像你这样吗？很有可能！你已经知道，受害者来自各界人士——有亿万富翁，也有普通百姓。但是，那些看起来更容易受骗的人是什么样子的呢？

在我 37 年资金管理的生涯中，有 25 年的时间我在为《福布斯》杂志撰写《投资组合策略》专栏，并有 5 本著作，广泛游历并和投资者交谈——我进行过数百次演讲——和我进行互动的投资者很多，应该有成千上万名。我自己的公司有超过两万名客户。我一直在研究他们、剖析他们，将他们按不同的重点分组并观察、调查他们。我认为无论何种规模、何种类型的投资者，都可以被归为 6 种类型。这些人都有可能成为金融骗局的受害者。不过，了解容易受骗的投资者类型，以及他们的惯常思维，便可以帮你学会如何保障自己的安全。你可能就是以下类型之一：

自信的克拉克。专业人士就一定好吗？哼！你能做到像他们一样好。不——你会做得更好！而且你对投资的方方面面都感兴趣。你凡事亲历亲为——除了你自己，没有人对你的钱有决策权。你热衷于得到各种报告和股票的内幕消息，并作出自己的选择。

业余爱好者哈尔。对你来说，投资是一项严肃的工作——就像全职工作一样。你喜欢充实自己，积极地参与投资组合决策，

HOW
TO SMELL
A RAT 小心!
这是投资圈套

喜欢“高谈阔论”。你可能启用一位投资顾问，不过你们之间完全是商业伙伴间的合作关系，最后的决策权在你手上。投资是一项属于你的非常严肃的业余爱好。

专业人士艾伦。你喜欢研究并获取市场信息——它很有意思！你有规律地记录着自己的投资状况，但不可否认你经常忙到无法按照自己的意愿行事。你希望得到一位专业的合作伙伴，他甚至可以为你作投资决策——你很看重一位优秀的专业人士所带来的价值，而且你确实没有时间自己作决定——你要忙于自己的总裁事务等。

畏缩的戴夫。如果没有专业人士的帮助，投资会令你无所适从。对你而言，投资是复杂而惊险的——它非常无趣，而且你也没有时间，或者不愿意挤出时间。你不会去读或看太多媒体上的金融信息。找一位专业人士为你作投资决策，可以使你心绪平和，这样你就可以专心致志地做你真正喜欢并能做好的事情了。

忧心忡忡的卡尔。你很担心碰不到合适的投资目标，而且对自己一个人作出重大投资决策缺乏信心。你没有足够的时间打理自己的资金——你想找一位专业人士为你处理投资决策。你可能会问很多问题，但说实话，你还没有完全弄清楚该如何应对你所得到的答案。

逃避的艾尔。你从来不想和投资沾边儿，从来不想！（唉，你可能也不会看到这本书。）对于投资这码事，你不愿费神去想、去做，甚至也从没考虑雇个人来帮你！拒绝投资的想法压倒一切，在某种程度上，让人感觉谈论它有些不合时宜——它可能和

性有点儿类似，性当然不应成为正餐上讨论的话题。你会推到下周（下个月、明年或者10年后）再去考虑这个问题。

我们知道，克拉克没有雇用骗子——他不会雇用任何人！哈尔可能会去雇一个投资顾问，但是骗子们可能也不愿意为他服务。哈尔的参与性太强了，这让骗子们感觉很不舒服，他们希望的是哈尔最好不要接触实际事务。艾伦倒不会经常性参与投资决策——这正是骗子需要——但是她不会为巨大的收益所诱（见第二章），而且她的提问也难以招架。说实话，她也不是骗子的最佳选择。

戴夫一定会陷入麻烦。除了一些必要的知识，戴夫没有时间或兴趣去了解更多的投资信息。更糟糕的是，戴夫可能都没有作细致调查。他很高兴地接受他的网球玩伴、邻居或遛犬师转告的信息。戴夫太忙了，他无暇深思——他希望能有一位可信的人告诉自己该做什么，而他只要言听计从即可。

我很担心卡尔，因为他是个忧心忡忡的人。他认为自己在没有专业人士帮助的情况下无法命中投资目标，并因此苦恼不已。他无所适从！他希望将决策权完全交出去——他要去寻求帮助。骗子们则乐得被他找到，他们也喜欢卡尔，因为他们那些艰深晦涩的胡言乱语能在他身上起作用。（例如，“我们在寻找中等股价的泛亚科技股 β 容积的时机，我们使用复杂的衍生工具和mythorian算法对冲风险，在最小的风险下将利益最大化。”）卡尔觉得这听起来很高明，而这正是“老鼠”们想要的效果。

好莱坞的“畏缩的戴夫”

大名鼎鼎的好莱坞巨星们都着了麦道夫的道，这令媒体震惊不已。我却不以为然。信不信由你，他们其实都很畏缩，一如戴夫。被柯克·赖特骗到的那些体育明星也是如此，都是典型的畏缩型投资者。他们没有时间，而且声名显赫的明星和运动员都与世隔绝。电影明星们通常被隔离于真实世界之外，金融决策大多由他们的经纪人决定。他们感觉孤独，无法与现实世界打交道，因为现实世界总是对他们的一举一动大惊小怪。他们通常在公众面前并不安全。你对这个世界每天司空见惯，但他们与现实世界打交道的方式却少得可怜。他们畏畏缩缩，对自己的经纪人深信不疑，这也是为什么这些巨星事无巨细都要托付给他们的经纪人——当然包括选择投资经理。因此，畏缩的人对中介更为倚重——这正投骗子所好（第四章详述）。

现在的艾尔可能不会雇用骗子，因为他避免做任何事！不过一旦他决定要雇什么人后，就永远不会再回头查看，很有可能直到某天，媒体对骗局轮番报道、法律审判已经结束，或者骗子们已经在监狱里待了6年时，他才发现自己是受害者。

骗子们喜欢戴夫、卡尔，甚至艾尔。如果你是他们中的一个，你会更倾向于雇用专业人士，不过你也更容易受骗。但是，千万不要有这样的错误认识：“我像克拉克！我从不会受骗。我永远不用担心。”这就如同医生说你患心脏病的风险很低，所以你可以不注重健康一样。

你现在可能觉得自己像克拉克或者艾伦，但是人都是会变的，一种类型会变成另一种类型——这随时都在发生。投资者的需求会轻易地改变。在牛市时，投资者们更可能会说，他们想要的是增长，但并不厌恶风险。他们不是保守者，绝不是！他们想让股价飞涨，他们自信而且坚强，或许他们完全不需要专业人士的帮助！他们想要自己选择投资目标。此时的他们，可能觉得自己更像克拉克、艾伦或者哈尔——渴望参与、信心满满。

但是，当熊市的打击使股价下跌时，那些自信、顽强的投资者们便有可能发生转变。此时的他们不仅要求保全资本，而且深信这就是他们一直以来唯一的需求。增长？谁说过要追求增长？不是他们！还是那些投资者——他们会赌咒发誓自己从未改变过。他们的长期目标当然没有改变。但是他们的需求发生了变化。牛市使他们自信，而熊市令他们畏缩。此时，便是诈骗大师出击之时。

大骗局

如何避开“老鼠”？要了解他们的操作方法。无论如何装点门面，无论使用何种攻心手段，“老鼠”们的基本做法都是相同的。他们兜售的是自己主导决策者的身份。然后，他们让客户将资产存入他们直接（或间接）控制的托管机构中——此时，资金便可供他们恣意掠夺。有些骗子会为盗用资金有蓄谋地铺路，而另外一些则是身陷其中。无论是哪种方式，都不重要。从结构上说，存在着投资决策者和

HOW
TO SMELL
A RAT 小心!
这是投资圈套

资金保管者界限不明的情况。骗子们可以滥计资产价值、他们可以作出虚假财务报表、他们可以转移或榨干资产。谁能阻止他们？储蓄罐在他们——而不是其他任何人——手中。

为什么一个诚实的人会以这种方式设立金融咨询或资金管理公司？因为这样操作起来更加简单。为什么一个表面上看起来诚实的人会变成骗子？通常来说，我认为是这样的：他们因为个人原因需要一笔临时资金，与此同时，又有一个他们认为万无一失的投资机会。在他们的观念中认为自己只是暂时将钱“借”出来，以自己的名义投资，一次性得到一笔巨额收益，后归还“借来”的钱，而他们自己就将既得利益中饱私囊，用于解决自己的个人问题。

永远不要想当然

一个重要的教训：首先，庞氏骗局不是新生事物。其次，任何人都可能成为受害者。

曾经的美国总统尤利西斯·格兰特就曾身陷“金字塔骗局”——在庞兹构思邮票骗局前很多年。格兰特财务上的失败与他战绩上的显赫齐名，他在财务上屡次遭人算计——他轻信了垄断黄金市场的骗局，卷入了高风险的内华达采矿业，最终以失败而告终。

不过，最终使他破产的是一场典型的金字塔骗局。一位名叫费迪南德·沃德的亲友借用格兰特的名字开了一家经纪公司——格兰特与沃德公司。格兰特只是挂名，并不参与实际运



营。他的名头使得公司卓有名望——数以百计的“内战”老兵通过它进行投资。

不幸的是，沃德不仅出现不擅长投资的问题，而且他根本没有进行投资。沃德用新进账的资金支付红利。最终，沃德向格兰特承认公司出现了财务危机，对沃德信任有加的格兰特向铁路大亨、自己的朋友威廉·范德比尔特借了15万美元。范德比尔特慷慨解囊，但是不久这笔钱就打了水漂。沃德随即也消失了。

格兰特想用自己的房子、马场，以及自己的一切来偿还范德比尔特的这笔债务，不过范德比尔特拒绝接受。格兰特已经一贫如洗，范德比尔特不忍见他无家可归。格兰特在余生以撰写回忆录为生。

美国前总统都能陷入庞氏骗局，那么谁又能幸免？你能——只要不把钱交给沃德或其他任何可以直接操纵你资产的人。^①

当然，最后的结果是万无一失的投资机会破灭了，他们无力归还“借来”的钱。他们开始篡改财务报表；用后来者的资金支付给前面的投资者，挪用更多的资金去赌另外一个他们认为万无一失的、可以使自己解套的投资机会——结果事与愿违，投资又失败了。不久，骗子便无计可施，只有不断地吸纳新的投资资金来填补原有投资者的

① 资料来源：《尤利西斯·格兰特的浮沉》（*The Rise and Fall of Ulysses S. Grant*），林恩·费比安·拉斯纳，Humanities, 2002。

HOW
TO SMELL 小心!
A RAT 这是投资圈套

应得收益，他们希望这一切持续下去——为此他们只能伪造财务报表，声称他们可以带来稳定且称心的高收益，并且不惜一切代价地吸纳投资。

如果投资决策者和资金托管者同属一家，金融“老鼠”便可以对资产价值施加影响，发布虚假财务报表，挪用资金，甚至直接将资金盗取一空。储钱罐在他们手中。

麦道夫在受审时称自己是在 20 世纪 90 年代早期开始挪用客户资金的——为了应对当年的经济不景气——他希望这只是一时权宜之计，结果却像滚雪球般失控。当然这并不是理由，但是如果他无法操纵投资者的资金，那么他就不会因诱惑而犯错。麦道夫应该承认亏损，应该像成千上万名诚实的资金经理和投资顾问那样做。即使资深的投资顾问也有表现不好的时候。但有些人却拒不承认错误，拒绝向他人学习，继续我行我素。有些人宁愿遮掩损失，捏造数字，加倍投资来粉饰失误，并且坚信没有人能够识破。麦道夫就是这样。

这不仅是道德与合法的问题——它从根本上就是一种倒退。加倍投资意味着将来出现潜在损失的风险会更大。如果赌博失败，你肯定会陷入困境。如果资金经理总是公布正收益，用新的资产来掩盖亏损，那么最终一切都将毁灭——一贯如此。

我不知道有多少骗子以美好作为开始，却在发展的过程中有所改变，不过这无关紧要。只要明确他们无法动用客户资金，他们就不能操控你的收益，滥用你的资金。

当狐狸拥有鸡舍

麦道夫是如何诈骗的？麦道夫的客户将资产直接存入麦道夫投资的证券公司。麦道夫证券公司本身是一家成立多年的合法公司。它成立于1960年，业绩高峰期，它每年的资金交易额达1万亿美元，成为同时在纽约证券交易所和纳斯达克上榜的全球三大做市商之一。这的确令人印象深刻。在逻辑上，你不会认为一个在一生中获得如此成就的人会走向犯罪。

但是对人们来说，问题并不在于经纪业务本身，而在于并无任何预警机制——直至拥有储钱罐的人成为资金经理、开始经营有限责任公司、掌控人们的财产并为他们作出投资决策。盗用资金对麦道夫来讲毫无困难，全凭自己的选择。麦道夫选择了盗用，但他声称自己并没有主动诈骗而是被动地陷入了骗局。不过无论如何，他在这场游戏中所扮演的角色耐人寻味。

斯坦福“爵士”同样如此。尽管麦道夫盗用的资金更多，但在我的印象中，斯坦福更是一个令人厌恶的恶棍。斯坦福成立公司是不是以诈骗为目的留待法庭裁决。但是作为客观的旁观者，我怀疑他是——他是拥有鸡舍的狐狸。他创立了一家银行——斯坦福国际银行——位于安提瓜岛。据说这家银行从事的是正常、合法的银行活动。但它为什么要设在安提瓜呢？因为如果我有犯罪意图，我肯定希望选择一个我能轻而易举扩充势力的地方——所以最好不在美国境内——最好是在一个又小、又穷的地方，这样就更容易对当地政府施加压力。

HOW
TO SMELL
A RAT 小心!
这是投资圈套

注意：我并不是说安提瓜政府是同谋。在一个较小的、资金短缺的国家里，似乎更容易买通一两个监管部门对轻微的犯罪网开一面，这也是罗伯特·威斯科最终选择古巴的原因。而且斯坦福是安提瓜和巴布达仅次于政府的第二大雇主。你如果去过那里，就会知道那是个非常小的地方，大多数居民生活赤贫，通过游船观光为主的旅游业赖以为生。在这样一个又小又穷的国家里，斯坦福就成了池子里最大的一条鱼。政府怎么会为对他们建设了足球场和板球场，并对这片土地乐善好施的大雇主过多地质疑和调查呢？

斯坦福的银行发行大额可转让定期存单——比普通银行提供的利率高出许多（第二章里提到的危险信号）——它来自于银行“独一无二”的投资策略（不幸的是，它大概和牙仙子一样“独一无二”）。存单主要由斯坦福的顾问公司——斯坦福资本管理公司进行销售，而资产则掌握在他的经纪公司——斯坦福集团公司手上。

在每个环节，斯坦福都能直接操纵资金。（一条极其重要的规则：如果资金监管的方式看起来比较可疑，那它就是可疑的，应该避免！）更糟的是，他的公司由家人和朋友参与经营——形成一个紧密的内部小团体——包括他的父亲和大学室友。或许斯坦福公司的高层并没有参与诈骗的意图——当然，这也需要法庭来裁夺——但是看起来似乎是他在安排一切，压制外界的质疑，给斯坦福大开方便之门。事实上，法院指定的接管人、在美国证券交易委员会继续深入调查时，负责斯坦福公司监督的人曾经说过：“这似乎是一种被设计出来的公司结构，用以混淆现金与资产的持有和转账。”（斯坦福对此的回应是他认为这位接管人是个“笨蛋”。）



这样的安排是最大的危险信号。客户相信他们购买的是安全的银行存单。面对与其他银行相比高得吓人的利率时，应当更提高警惕。但是，客户所犯的最大错误是从斯坦福资本管理公司的销售人员手中购买斯坦福银行的存单，并将资金存入斯坦福的托管机构。坚持将这几项业务分离会保护自己免受伤害。

混合骗局

一些骗子因缺乏威信、资源，或者两者都缺，而无法设立资金托管机构。并非人人都能以券商和银行为起点——它需要时间、金钱或有钱的合伙人（是一种更难摆脱的、更高层面的骗局）。但这并不妨碍骗子们觊觎人们的财产。他们的替代做法是开设一个或一系列经纪人账户——全权在他的掌握之下——再将客户的资产混杂在一起。然后，他们便可以随时溜之大吉——因为谁都分不清哪些资产是你的，哪些是别人的，哪些又是被骗子偷走的。

当你允许经纪人将你的资金与别人的掺和在一起的时候，你们的财产之间便丧失了清晰的界限，这就给了“老鼠”们可乘之机。因此一定要坚持账目清晰、账户实名并由第三方托管。

这对小规模骗子来说较为容易——任何人都能够开设经纪人账户——尽管让人们相信你在合法运营有一点儿困难。但这就是许多对冲基金的操作方式！他们将资金混放在一个或几个账户里。令人吃惊的是，利用一个简单如 Ameritrade（美国五大在线证券交易公司之一）

HOW
TO SMELL
A RAT 小心!
这是投资圈套

账户就能骗取数百万美元。柯克·赖特采用的就是这种诈骗方式。1996~2006年，赖特进行了185 000 000美元的对冲基金诈骗——都是通过几个Ameritrade普通期权账户完成的。（此后他被捕入狱，同时被控有价证券诈骗和洗钱等几项罪名，更富戏剧性的是他的结局与火柴大王类似，他于2008年在狱中上吊自杀。）

Ameritrade公司并没有错——一点儿都没有。它是一个完美的资产托管公司。问题是柯克·赖特将客户的资金存入的是他有控制权的账户。他有充分的动用资产的机会，而客户却没有。即便客户有，也会因为投资者的资金混杂而无法区分哪些才是自己的。

如果公司破产了又怎样？

这是你将资产托管给一个大型、有名、无关联的券商或银行的另一个原因吧？假如公司破产，你将会得到更好地保护。

请注意雷曼公司于2008年9月出现的大败局——一场彻底的失败——那些将证券托管在雷曼公司的人却能幸存。是的，股价下跌，这是市场行为，但证券依然在客户的投资组合里。他们并没有随着雷曼公司的倒闭而烟消云散。客户只需将证券放到另外一家公司托管即可。

这就是将证券放入与决策者毫无关联的大型公司的独立账户进行托管的妙处——你只需把它们捡回来再放到别的地方去；没人可以偷走它们。在托管部门与公司的其他部门之间总是存在着完全而坚固的壁垒——毫无例外。那些证券是属于你

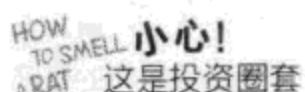
的，无论你的储钱罐出了什么问题。在数字账户时代，在券商倒闭、震荡或仅仅不能提供你所注重的服务时，股票的转移相对于实物股票而言更为容易。

无论它是一家大型银行，如富国银行或摩根大通银行；还是一家大型经纪公司，如施瓦博、富达、美林、摩根士丹利、所罗门美邦、瑞银集团；或其他规模较小但交易数量大的上市经纪公司，如瑞杰金融集团，至少托管功能的独立可以保全你的资产，并且防止失窃。

操纵大师

如前所述，将资金交给规模较大的第三方托管几乎可以保障你的安全，使你免于受骗。但是也有例外——当决策者与托管方同谋，或者操纵托管方的时候（无论托管方是否意识得到）。在互联网时代，这种做法已经变得很难——对你来说更好——但并不是完全不可能。这就是为什么你不仅仅要找一个第三方托管——你还要找一个大型的、财力雄厚的、在你的投资决策者出现问题时能够保全你的第三方。

不久以前就发生了这样一件事。据说弗兰克·格鲁塔朵瑞亚（在我2008年出版的《费雪论财富》一书中曾有简单介绍）从50位客户的手中盗取了一笔钱，据说金额在40 000 000~115 000 000美元——不过确切数字很难知道。格鲁塔朵瑞亚抬高账面价值，于是客



户便认为当一切结束时他们损失得更多。

格鲁塔朵瑞亚以前是欧文公司的股票经纪人，后来成为雷曼兄弟克利夫兰分公司的经理。雷曼兄弟公司现在已经不复存在，但是在当时，这两家公司都是大型的、全美知名的公司。格鲁塔朵瑞亚说服了很多客户给他自行决定权——因此他不仅可以执行自己作为经纪人的正常托管职责，也成为一位决策者（现今的券商不喜欢机构内部的股票经纪人有全权决定权，但这类事件仍然时有发生——请保持警惕）。

雷曼兄弟公司也是一家大型公司，有不同层面的客户安全措施。然而，作为分公司经理的格鲁塔朵瑞亚有足够的操纵权利。首先，他管着其他雇员，包括分公司法规事务主管。让我们来谈谈利益冲突吧！有人对你的奖金有“生杀大权”，你有多大可能去散布不利于他的信息？

其次，格鲁塔朵瑞亚设立了有他客户本人名字的邮政信箱，还将真的雷曼兄弟公司的财务报表寄到那里。在助理的协助下（因此受到美国证券交易委员会指控），他伪造了看上去和印有雷曼兄弟公司名称的官方文件类似的财务报表，并将这些财务报表寄给客户。同时，格鲁塔朵瑞亚通过活跃的交易产生巨大亏损。活跃的交易为他和他的公司带来了巨额佣金——这令公司很高兴。为了掩盖他所造成的损失——因管理能力不足和不遗余力的“盗窃”而造成的——他夸大了账面价值，这样一来客户便更加信服于他。客户们很满意自己的收益，而不愿让其“放任自流”。不过一旦某人要求分红，格鲁塔朵瑞亚便从另外一个人的账户里取钱给他——典型的庞氏做法。

一位足智多谋的老奶奶在欲开通网上账户时，发现了格鲁塔朵瑞



亚的阴谋。在他的骗局败露后，欧文公司和雷曼兄弟公司一起向美国证券交易委员会和纽约证券交易所进行了账目清算——费用和赔偿金总计 750 万美元。不幸中的万幸是：雷曼兄弟公司财力雄厚，承担下了格鲁塔朵瑞亚诈骗的钱。非常讽刺的是，现在的问题却是无法确认在他的惊天骗局中，到底有谁被骗和被骗的金额。诉讼一直持续至今。

在得知自己多年的投资组合一直被虚假地夸大之后，你会有什么感觉？假定一个场景：你是一个客户，存了 10 万美元。在超过 15 年的时间里，财务报表上显示的收益总是巨幅增长——你认为你可能有 80 万美元了。然后你发现这一切都是谎言。知名券商同意弥补你的损失，但是因为你的经纪人是个盗窃犯兼骗子，你绝不可能得到你所认为的 80 万美元，甚至基于经纪人告诉你的投资策略来计算收益也是不合理的，因此最终给你的资金少得可怜！真是一个两败俱伤的结局。

格鲁塔朵瑞亚的骗局在互联网时代越发难以为继——你可以轻而易举地在线查询你在券商处的账户余额。一定要做到这一点！毫无疑问，某地、某人仍会发现新的诈骗方法，但是保护自己是如此轻而易举。

筑起坚固的防线

如何保护自己呢？要筑起坚固的防线。如果有人为你作投资决策，一定要注意将他（她或它）与你的资金托管方完全隔离。就是这

HOW
TO SMELL
A RAT 小心!
这是投资圈套

样，将你的资产存放于有名望的托管方——一家大型银行，如富国银行、美洲银行，或一家大型券商，如施瓦博、美林、富达、瑞银集团或类似的企业。有很多家安全措施良好的公司——随你选择。然后，选择与之无关的人为你决策买进和卖出。结束格鲁塔朵瑞亚的故事吧。

无论基金经理如何有声望，假如负责你资金托管的机构——无论是银行、券商或其他托管机构——和决策者有某种程度上的联系，那么你就会有被人骗钱的风险。诈骗犯即使不是主要决策者，也可能是它的雇员。

越大越好

为何托管公司要规模大、声望高呢？换个方式想一想。乔和莫伊预谋骗你，乔说他是投资权威，他把你带到莫伊那里。莫伊经营着一家资金托管公司，号称独立的第三方托管。乔告诉你因为莫伊是独立的，所以你的钱存在他那里很安全。因此你把钱给了莫伊，然后莫伊和乔就将你的钱秘密取出，并携款逃到安提瓜，你再也找不到他们和你的钱了。仅仅将托管方与决策者隔开并不足够，还要保证它不可能与决策者共谋。唯一的方法就是找一家规模大、声誉高、完全独立的托管机构，以确保杜绝决策者与其共谋诈骗的可能。

此外，一定要确保账户是你本人的名字。与你配偶或者你信任的人的账户关联，这很好，但是你存放资金的账户一定要是你本人的名字，而非他人的——不要和决策者掺和在一起。除了你自己（和/或你的配偶）没人能够动用你的资金。当你和托管方联系时，你确实需要他们比较苛刻地核实你的身份，问你一些关键信息，以便确认你的

确是“你”——客户先生或者客户女士——你告诉他们你不是冒名顶替的骗子。这不仅意味着你从资金经理公司那里得到的确实是你名下的财务报表——这很重要——而且实际上，来自托管方的月财务报表也表明资产还在你自己名下的账户中。

你需要在一家有声望的、独立的、在核实你的身份时有些苛刻的第三方托管机构内设立一个自己名下的账户。你不应为此感到恼火——这可以确保别人无法靠近你的钱。

你的决策者有一定的、受限制的直接投资的权利，这是正常的。但是，他们绝对不能做的，也是你绝对不能让他们做的，是他们提出分红、发放分红，或者将你的资金从托管方转入或转出，永远不能这样做。当你在第三方托管机构设立你自己名下的账户后，只要你不授权，这种事就不会发生。你的钱在托管方手中。你授予了资金经理或财务顾问买卖股票的权利，但他们没有将你的资金从托管机构里取出和带走的权利（除非你授权）。在面对决策者时，托管方可以保障你资金的安全。

或许这个预防措施听起来挺傻的。你当然只开设自己名下的账户，对不对？我们也希望如此。想想赖特先生——他骗了 185 000 000 美元。约瑟夫·福特、尼古拉斯·科兹莫、马丁·弗兰克尔也是这么干的。这些骗子混合资产，用普通期权账户盗取了数百万美元。

总是危险信号吗？

决策方和托管方彼此独立，不混合资产，是预防陷入骗局的坚强

保障。不幸的是，这妨碍了许多对冲基金投资、风险资本投资、私募股权投资，以及其他另类投资，这类投资的特点就是资产混合，这可能意味着要放弃一些潜在的利益。记住，并不是所有的对冲基金、私募股权等的回报都只上升不下跌——这种投资方式的风险也很大。投资者常因不可避免的资产混合而承担额外的风险。

这并不表示所有的对冲基金经理都不是好人，都有盗窃的企图。绝对不是。我知道他们不是那样的人。如果对冲基金经理真的在乎客户，他们会保护客户。注意：很多对冲基金是能够将资产存入独立的托管方而不混合的。一些人也是这样做的——这对客户来说更加安全。有些对冲基金经理不将基金存入第三方托管也有他们的理由。在投资时跟踪所有独立账户花费巨大而且繁杂。不过，如果你能得到 2% 的年收益或 20% 的收益——大多数对冲基金能有这样的表现——那你就有足够的获利来弥补账面上的损失。

在一些案例中，对冲基金经理想买那些少量资金难以购买的，或者对于个人投资者来说不易通过普通期权账户接触到的证券——如商品、期货，或其他衍生品。可以。只要你能夠密切关注，这可能是一个值得一搏的机会。这取决于你。但是你必须知道，你仍然有风险。

共同基金又如何呢？比方说，你在一家美国知名的券商处开账户，销售人员在出售全美知名品牌的共同基金。这种情况下，决策者直接接触资产了吗？或许吧，不过通常不会——但一定要不断地、持之以恒地核实。大多数或几乎全部大型共同基金都会将客户的资产存入一家完全独立的银行或信托公司。为什么？因为他们很聪明，他们要减轻任何潜在的利益冲突。你可以看到这一条款被明明白白地写进



共同基金的规章里。(有个问题是，销售人员销售共同基金时是否从中抽取大笔佣金，这是否也会产生利益冲突？不过这是另外一本书需要讨论的话题，与本书的诈骗主题无关。)

延伸阅读

有很多书的内容都是关于我们所提及的各式各样的金融“老鼠”的，但是想要进一步了解历史上臭名昭著的金融“老鼠”，看一下下面的内容吧。

与诈骗大师面对面

- 《庞氏骗局：一个金融奇才的真实故事》(*Ponzi's Scheme: The True Story of a Financial Legend*)，米切尔·朱可夫 (Mitchell Zuckoff)，兰登书屋，2006 年。
- 《庞兹：金融诈骗之王不可思议的真实故事》(*Ponzi: The Incredible True Story of the King of Financial Cons*)，唐纳德·邓 (Donald Dunn)，Broadway，2004 年。
- 《威斯科：从华尔街到卡斯特罗执政下的古巴，白领犯罪之王的兴衰与流亡》(*Vesco: From Wall Street to Castro's Cuba The Rise, Fall, and Exile of the King of White Collar Crime*)，阿瑟·赫尔佐克 (Arthur Herzog)，Iuniverse，2003 年。
- 《火柴大王：伊瓦·克鲁格，华尔街百年丑闻背后的金融奇

HOW
TO SMELL 小心!
A RAT 这是投资圈套

才》(*The Match King: Ivar Kreuger, The Financial Genius Behind a Century of Wall Street Scandals*), 弗兰克·帕特诺伊 (Frank Partnoy), Public Affairs, 2009 年。

- 《克鲁格的 10 亿美元泡沫》(*Kreuger's Billion Dollar Bubble*), 厄尔·斯帕林 (Earl Sparling), 1932 年。
- 《伪装者：马丁·弗兰克尔如何愚弄金融世界、成为联邦历史上最大的公开通缉犯》(*The Pretender: How Martin Frankel Fooled the Financial World and Led the Feds on One of the Most Publicized Manhunts in History*), 埃伦·波洛克 (Ellen Pollock), Free Press, 2002 年。

如果你愿意进行更多的有关历史上金融骗子的延伸阅读，以下书籍将是不错的选择。

历史上的骗子

- 《戈尔康达往事：1920~1938 年华尔街的真实故事》(*Once in Golconda: A True Drama of Wall Street 1920-1938*), 约翰·布鲁克斯 (John Brooks), Wiley, 1999 年。
- 《大骗局：骗子的故事》(*The Big Con: The Story of the Confidence Man*), 戴维·莫瑞尔 (David Maurer), Anchor, 1999 年。
- 《贪污者》(*The Embezzler*), 路易斯·奥金克洛斯 (Louis Auchincloss), 1966 年。
- 《荣光与原罪：影响美国金融市场的 100 人》(*100 Minds That Made the Market*), 肯尼斯·费雪 (Kenneth L. Fisher), 1991 年。

本章概要

如何避免成为骗局的牺牲者

在几乎所有情况下，以及在几乎所有未来的骗局中，你都可以通过将你的投资决策者与资产监管者完全隔绝的方式来避免自己的财产落入“麦道夫”之流手中。这意味着你应该：

- 确保你的资产托管于一个第三方、可靠的、大规模的、可以全天候 24 个小时通过互联网登录的托管机构。
- 确保你的资产存在你名下的账户中（或者与你的配偶或信任的人相关联）。
- 永远不要雇用一个人可以控制你的资产，同时还能拥有或控制股票经纪人的资金经理。
- 永远不要答应将你的资产与别人的混在一起。

你如何确定你的决策者无法操控你的资金？很简单。如果公司注册过，它们在ADV信息披露表格上肯定注明了它们的托管方法（是所有注册投资顾问的标准表格，几乎涵盖了所有资金经理和金融顾问的表格——必须填写完整并定期更新）。你可以登录 www.adviserinfo.sec.gov 上检索 ADV 信息（第五章详述），寻找“第 9 项”——你需要你的顾问被问及是否与托管方有关时回答“无关”。不过如果你面前没有电脑的话，下面有几条关键的提问。

HOW
TO SMELL
A RAT 小心!
这是投资圈套

表 1-1 询问你的顾问是否与托管方有关联的几个问题

问题	正确答案	危险答案
我将资金在何处托管?	在有声望、全国知名、财力雄厚的第三方托管。	存我们这里!
我要将支票给你吗?	不。我们不负责保管资产。请将钱存到第三方托管方那里。	存到我旗下的公司里。 存在我公司的经纪人账户里。
你和托管机构有何关系?	我们将其他客户的资产也存放在那里,除此之外我们没有任何相互关系或从属关系。	我们是券商。他们是我们旗下的企业。
我有网上账户吗?	是的。你有一个 24 小时均可登录的托管方账户。	没有。 有的,不过要通过我们公司的网络登录。
我可以自己联系托管方吗?	随时可以。	你可以联系我们。
谁给我寄财务报表?	除了我们发给你的账户信息,你每月也可以收到直接从托管方寄出的正规费用财务报表。	我们会寄给你的。

如果你一定要雇用一个与托管方有某种联系的资金经理(因为任何事物都不是孤立的,有时候需要在职责上有一定联系),一定要确定你的托管方是一家有声望、财力雄厚且有网上账户的公司。如果你的资金经理出现了问题,从实力雄厚的大公司,特别是有美国证券投资人保护公司保险的公司获得赔偿的机会比较多。我给注册投资顾问的建议是远离托管方——生

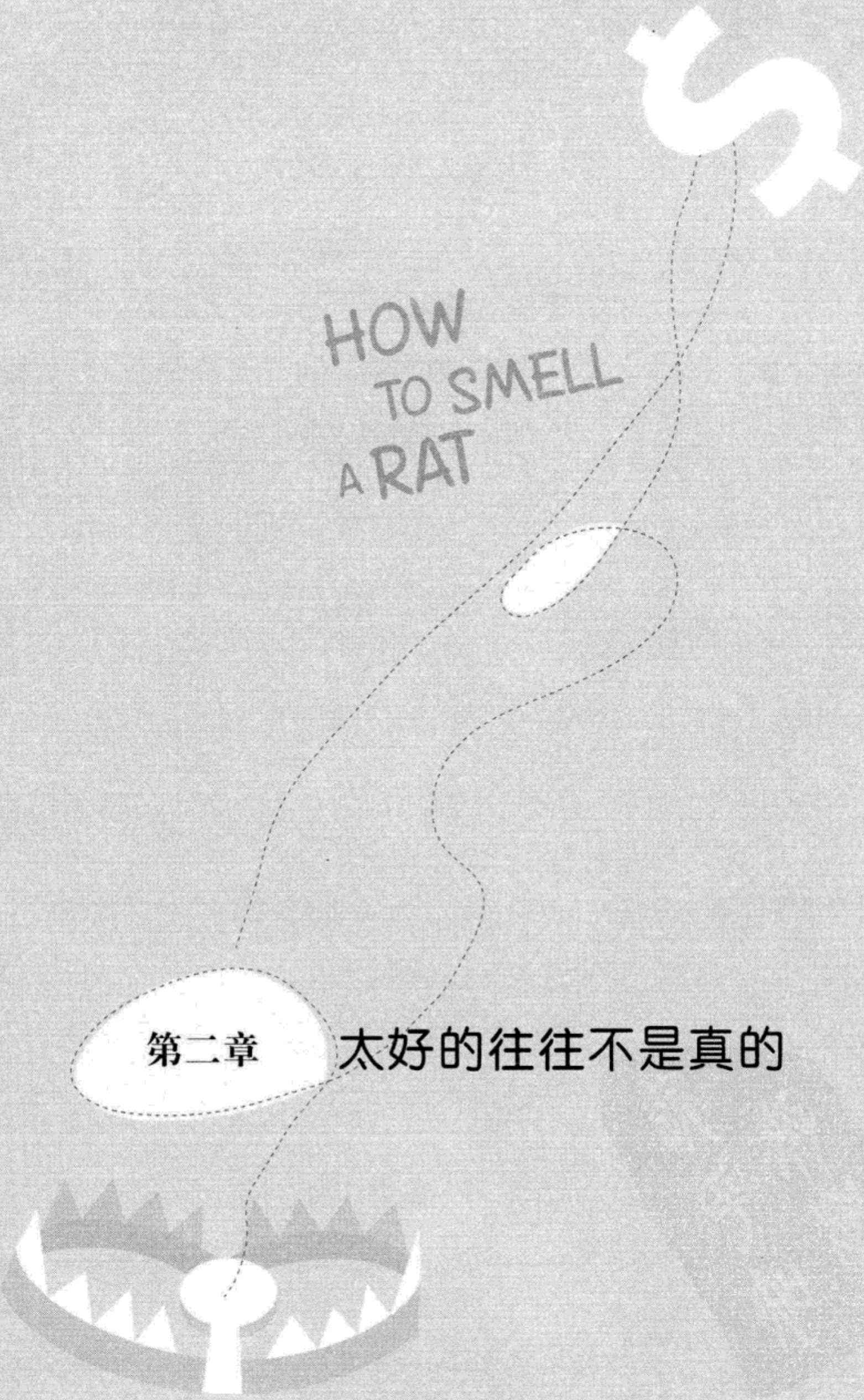


活得简单一点。有好的篱笆，才有好的邻居。

要牢记的是，如果你的顾问“夸大”了账面价值，那么即使是有美国证券投资人保护公司保险的大公司，也不会赔偿账面上的虚假数额。你可能一直都认为那就是你的实际所得，当然，这就是为什么你要选择一家有实力的公司。但是无论坏人的心肠有多坏，都难以证明你可以得到那笔虚假的投资组合收益。幸而在这个 24 个小时都能查询账户的时代，像弗兰克·格鲁塔朵瑞亚这样夸大账户价值的做法变得相当困难——尤其当他们面对有警惕心的客户时。不过总会有人找到新的漏洞。安全起见，一定要将决策者和托管者隔离开——任何时候都要如此。







吉姆坐在诚信公司的销售代理人面前。首先：吉姆想知道这家公司代理人的表现。诚信公司的代理人说他们不会强求“本垒打”。恰恰相反，他们很“保守”。他们有稳定而可靠的年收益。他们认为，每年较少的正收益要胜过令人垂涎却大起大落的收益。吉姆不想大起大落，他想要稳定。

吉姆研究了他们 15 年的投资历史。收益从未低于 8%，也从未高过 12%——总体来说，他们的平均收益是 10%。吉姆认为，这样的收益相当稳定也很合理。吉姆也喜欢更高的、拓展市场得到令人垂涎的收益，但或许现在应该保守一点儿。10% 是股票的长期平均收益，应该还不错。现在，吉姆能够达到自己的目标，并且不需要承受下跌带来的风险，这简直好到难以置信。吉姆喜欢这一切。

吉姆忽略了第二个金融诈骗信号，也忽略了一个几乎放诸四海而皆准的真理——在投资或其他领域，如果有些东西好到难以置信，那它可能就不是真的。找出坏年景能够证明他们是否诚实——因为坏年景可以证实这些。

信号 2：好收益一成不变！好到几乎难以置信

每位基金经理都会遭遇坏年景，甚至连沃伦·巴菲特也逃不过

HOW
TO SMELL
A RAT 小心!
这是投资圈套

去。在基金经理获得收益的历史进程中，坏年景就摆在那里，这让你了解到什么是真实的现实。诚实的基金经理和决策者不会耻于承认他们所遭遇到的坏年景，以及他们所犯下的错误。在我 2006 年出版的《投资最重要的三个问题》(*The Only Three Questions That Count*) 中我论证出，不管在任何时候，一个最传奇的投资者投资的正确率是 70%。这意味着他们有 30% 的犯错概率。不幸的是，紧张与失误总会接踵而来，当时你会感觉一切似乎永无止境。但是，投资是一个概率事件，而非必然事件，30% 的失误率已经是一个神奇而惊人的成功概率。

谎言在哪里？

诈骗大师们从不公开他们的坏年景——不。他们展示给人们的收益太好了，好到难以置信，因为很明显，那本来就不是真的。坏年景会带给那些受到惊吓的投资者一种明确感觉，即闪电过后便是雷击，而这会将他们吓跑。投资者痛恨闪电，诈骗大师们深谙这一点，于是便给他们想要的——向他们展示温和而令人不觉恐惧的收益。也许有一天，一只“老鼠”也会学会如何将含有坏年景的收益以某种方式粉饰之后，堂而皇之地展示给投资者，以避免吓跑这些投资者；不过到现在为止，“老鼠”还在忙于“木工活”难以脱身。

近期，诈骗行为的一个惊人特征就是它所持续的时间。麦道夫维持了 20 年——这可能是一个破纪录的“成功”庞氏骗局。据说斯坦

福“爵士”的长期诈骗可与之匹敌。至少自 1995 年以来,约瑟夫·福特已从受害者手中骗走了 5 000 万美元。尼古拉斯·科兹莫的骗局也维持了足够长的时间,据称他偷走了大约 370 000 000 美元。柯克·赖特则维持了 10 年,可能骗走了 185 000 000 美元。

骗局如何能够避开监管,并维持这么长的时间?在骗子们的诈骗历史中,惨淡年份令人恐惧的真实收益状况是不会被披露的。经营不善的年份会警示人们小心,并及时抽身。诈骗大师们不希望人们有此念头,因为他们不希望再从其他投资者身上获得新的资金来为要离开的人结算收益。获取新资金是额外工作,诈骗大师们知道,如果他们不能付清那些想退出的投资者应得的收益,他们将会面临牢狱之灾。

骗子们不仅对收益动手脚,还一贯使正收益看起来很高,比你正常在市场——无论股票、债券或其他有价证券——获得的收益好得多。

骗子们声称得到收益的方式无关紧要。他们所谓的“出奇制胜”的战术(第三章中有更多实例)、商业专利技术、期权、商品、期货、房地产、借贷——任何东西,这些投资方式本身并没有问题,但是一旦投资者选择其中任何一种方式进行投资,骗子们就声称能够从这种投资中得到比股票长期平均收益,以及商品或房地产收益更高的收益,并且年复一年地鲜有变化。他们的历史定期收益倾向于无波动、平稳、柔和,如同梦境一般——就是那种毫无风险的收益,事实上人人都心怀向往。

人们都不喜欢波动。你也不喜欢。我想沃伦·巴菲特大概是我见过的唯一公开声称喜欢波动的人。在那些受骗的人当中,更聪明

的人尤其不喜欢波动，这就是骗子们声称无波动收益的原因。每年都尽可能多地超越市场并得到正收益，这听起来很不错，却几乎相当于大张旗鼓地昭示理财顾问已经“打通”了与你的钞票之间的全部通路。

我会不厌其烦地重复：寻找坏年景。如果没有特别明显的年份，就四处看看。那些坏年景可以反映在绝对收益或相对收益上，不过，其中会存在一些谎言，因为连诚实的人都会说谎。以市场如自由落体一般崩溃的 2008 年为例，理论上来讲，这一年是见证诚实的经理人“败走麦城”的大好机会。这一年，世界股票市场下跌了 41%，因此任何没有及时从市场中抽身的人都极有可能蒙受大幅惊人的绝对损失。

谎言可能发生在任何其他年份。有可能，经理人几次豪赌碰巧失误，所以在全球股票市场上涨 9% 的 2007 年，他可能会因下“大赌注”到当年不景气的银行和消费板块，而使收益下跌 15%。下跌 15% 的确是个糟糕的年份，这严重拖了市场后腿，然而却是诚实的征象。真正的诈骗大师从来不会向公众展露这些，他们的收益看上去平稳、完美。你当然不希望看到大多数年份经理人操作中出现太多经营不善的情况，但从长远看来，任何人至少会有一次失误。把它找出来。

高收益多半是陷阱

将账户中的资金与决策者挂钩是诈骗的基本结构，漂亮而虚假的

业绩数字则是用来诱捕和麻痹受害者的“蜂蜜”。有些诈骗甚至能够维持数年！

当麦道夫的新闻被披露时，人们不禁问：“为什么美国证券交易委员会没阻止他？”其中一个原因是：麦道夫直到 2006 年才注册。另外一个原因是：客户从不会对巨大收益横加指责，尤其不会对一个在坏年景中都能产生巨大收益的经理人加以质疑。麦道夫的客户们相信，他们正在得到麦道夫所承诺的收益。这些客户没有发现这个彻头彻尾谎话的任何蛛丝马迹。

事实上，在美国证券交易委员会方面，他们的工作量繁重，人手又不够，不管怎样，在任何年份，他们调查到的基金经理只占据很小的比例。即使不得不全部调查，也不可能在 5 年的时间内将所有基金经理都调查一遍——这是不可能的。同理，美国证券交易委员会更倾向于调查那些接到更多客户投诉的基金经理，这也在情理之中。不过具有讽刺意味的是，那些被投诉的基金经理，通常是在坏年景中收益不好、诚实的基金经理，客户看到了收益状况才开始投诉。当美国证券交易委员会调查这个因遭遇坏年景被客户投诉的诚实基金经理时，除了发现他没有把握好市场之外，发现不了其他任何严重的事情。这些基金经理没有违法，而且客户收益在未来的年份中还可以反弹。

美国证券交易委员会很少接到骗子们的客户投诉，因为金融“老鼠”们一直在愚弄客户，让客户觉得没有什么可投诉的。客户不投诉，公司也不是美国证券交易委员会重点监测的对象。事实上，麦道夫的客户都很崇拜他，为自己能成为他的“俱乐部”会员而深感荣幸。他们为什么要投诉？

诈骗大师们以巨大、无波动、持续性正收益来诱惑受害者，使他们俯首帖耳。虚假收益延缓了调查的到来。无论市场表现如何，自己却能一直维持高收益，谁又会去投诉呢？

不投诉，不撤资

骗子们知道得到丰厚回报的投资者不会投诉。更重要的是，他们不会撤回资金——而是维持在原处——以产生巨大的（虚假的）收益率。如果投资者进出的速度加快，金字塔骗局会更快垮掉。但是，如果你认为自己每年都能够得到 15% 的收益率——鲜有波动——你肯定更愿意将资金放在原地，而不会撤资——就像麦道夫的很多客户那样。

如果有些投资者撤出资金或者享受周期性分红，正常的庞氏骗局是可以支撑的——新进入的资金被用来支付前面想要撤资的投资者。虚假的高收益不断地吸引新的资金、新的受害者、新的受骗者进入——各种规模都有。骗子驾轻就熟，他有足够的魅力可使自己经年不受调查；他使损失恶化，产生了一个广泛的受害者网络。金字塔骗局维持的时间越长，骗子越会为了获得新资金而铤而走险。记住，一个诈骗大师不仅仅需要非常有钱的受害者——1 美元有 1 美元的用处，多大数目都能帮助他们维持骗局。

追缴危机

当金字塔倒塌的时候，被夸大的价值从两个方面伤害了投资者。



第一，最显而易见的是投资者损失了钱；第二，投资者相信他们的损失比通过合法途径投资的损失大得多。比方说，在被骗的 10 年里你确信你的资金在正常情况下应增长 10 倍——你认为你的 10 万美元变成了 100 万美元！你感觉被人偷走的其实是 100 万美元，而不顾在正常投资的情况下，账户资金的增长会少得多——说不定还会亏损。你认为你有 100 万美元，所以好像损失了 100 万美元。你在假定拥有这 100 万美元的基础上规划你未来的生活。这就是为什么法庭会花这么长时间来确定第一章中提到的弗兰克·格鲁塔朵瑞亚到底窃取了多少钱，也是为什么托管方需要花一些时间来赔偿损失。你怎么能确切知道到底要支付给一个被造假 15 年的账户多少钱呢？

还有其他的伤害吗？很多麦道夫的受害者——包括慈善团体——都拿到了分红，有时多达他们原始投资的数倍，他们相信那就是他们应得的利益。这些受害者——更为糟糕——他们可能会面临被“追回”的命运，因为政府要尽量追缴虚假收益来归还其他受害者。

这是一个法律上具有误导性的概念——“欺诈性财产转让”。它听起来好像一个人或者一家公司得到的分红是建立在他们进行了某种形式的欺诈行为基础上的，这当然不是真的。当然，真正的情况是人们信以为真的分红并不是真正的收益，而是骗局的核心。一般的法律程序会为大多数受害者从早期投资者手上追回部分收益。但是在很多案例中，这些收益长期以来已经被用于填补营业成本和支付生活开支等方面了。

想象一下，如果你投入 100 万美元（1 万美元或 1 000 万美元），每年得到 5% 的分红，你会有什么感觉？然后，骗子告诉你将会得到

HOW
TO SMELL 小心!
A RAT 这是投资圈套

更高的收益，那么账户资金的增长速度将比 5% 还要快。你得到分红，账户资金也在增长（你认为是这样）——这种情况持续了很多年。有一天，你忽然发现你的账户里一无所有。然后，你被其他地方的某个法庭告知，你要上缴曾得到的所有 5% 的分红，而那些钱在很早以前已经被你用在其他地方了。现在，你的感觉很简单：一塌糊涂。你从哪儿去弄这么一笔钱还给法庭？

这就是你要保证这种事永远不要发生在你身上的原因。

多高是过高？

许多基金经理都有“超过市场平均收益”的目标，你如何区分你的基金经理是能够获得良好长期目标的优秀基金经理还是骗子？好的收益不代表好的管理吗？对！区分诚实人和骗子需要考察两件事。

1. 年复一年可怕的连贯性
2. 平均收益远远超过股票市场平均收益

一些骗子口中的收益稳定得可怕——很少有波动，他们不会拿出令人惊叹的收益，他们更愿意标榜自己的保守——不会试图超过市场平均收益太多。骗子们始终如一，市场平均收益上升了 35%，他们只上升 10%~12%。但是，当市场平均收益下跌 35% 时，他们仍然上升 10%~12%。我无意反对那些用正当方法得到这种收益的资金经理，但这确实是一个危险信号。如果他们承诺给你这样的收益，你就要格

外小心，要像第一章提到的那样确保他们不能涉足资金托管。

麦道夫玩的就是这种把戏。他承诺投资者每年获得 10%~12% 的收益。斯坦福也采用这种手段。1995~1996 年，斯坦福报告的收益是 15.71%——精确到一个基点的 1% 都是相同的！在 2000~2003 年的大熊市期间，他一直报告的是正收益，到了 2008 年，仅比当年下跌了 1.3%——2008 年全球股票市场下跌了 41%。据说，许多像麦道夫和斯坦福这样的投资者都认为自己是保守型投资者，不会费尽心思去得到超过市场平均水平过多的收益！

这种稳定性是一个超级危险信号。投资并不能总得到高收益，本来就是这样。一个货币市场基金可能会得到百分之几的稳定收益——这相当正常，也相当不错。但如果市场变幻无常的情况下得到稳定的 10% 的年收益，那简直就是神话，这不是市场应有的行为。股票能得到大约 10% 的年收益，取决于你衡量的时间。但是，这个平均值包含了那些大起大落的年收益。

有些人是业内翘楚，能长期超过市场平均收益，但他们的收益也并非一成不变。比尔·米勒就是一位卓越的、能够成功地长期超过市场平均收益的共同基金经理。他在相当长的一段时间里，每年的年收益率都超过他的衡量基准——标准普尔 500 指数的收益，但他不能总是维持正收益。米勒有时获利微薄，有时获利良多，波动性很大。他有得到 20%、30% 或更高收益的年份，也有惨败的年份——就像市场一样。超过市场平均收益并不代表总是正收益，仅仅意味着超过市场而已——如果市场平均收益下跌了 35%，那么下跌 25% 即超过了市场平均收益。

绅士的游戏

麦道夫似乎报告的不仅仅是稳定得可疑的投资收益。他在报告高尔夫得分时也采用了相同的策略——分数总是在 80~89 分之间。这告诉了你什么？骗子们和说谎者不会仅仅在一个地方欺骗和说谎，他们有在各种场合下表演的倾向。这是一个基本规则。^①

尽管比尔·米勒的业绩非常好，但他正在遭遇异常糟糕的年份——收益远远落后于标准普尔 500 指数。这并不表示他现在不善理财了，这表示他在长期良好收益之后正经历着一些应有的坏年景，这在优秀的基金经理身上时有发生。我公司的所有投资组合都在长期超过标准普尔 500 指数和 MSCI 世界股票指数，但是我们也有严重下跌的坏年景，类似 2008 年。我们也有跑输参考基线的时候。这是事实，我们不会隐藏，但这并不表示将来我们不会或不能超过市场平均收益。当然，我们并不是每年都能得到正收益！你不能设立每年都超过参照标准和得到正收益这样现实的目标。这是不可能实现的。

但是请注意，比尔·米勒几乎是唯一一个总能够在不同年份接连超过市场平均收益的人。而且，他每年的收益都不同——他也有暴跌的年份！始终如一的、年复一年的、正好超过或接近股票平均收益的正收益，好到难以置信——通常也不是真的。就是这样。不要轻信

^① 资料来源：《麦道夫的世界》(Madoff's World)，马克·希尔 (Mark Seal)，Vanity Fair，2009 年 4 月。

别人的其他说法。骗子们骗的就是那些要么不懂、要么暂时还没有怀疑他的受害者。用市场发展的历史武装自己，与骗子作斗争。去了解标准普尔 500 指数和世界股票指数的历史表现。登录任意财经网站去搜索这些资料。当你知道股票收益是 40%、24%、-28%、7%，而资金经理向你展示的年收益却是 10%、12%、11% 和 12% 时，你可以告诉他：“抱歉，查理！没门儿。”然后带着你的钱离开。

与远远超过平均收益一样，年复一年的稳定收益也值得怀疑。如果一个账户无视市场的变化，每年都以人人向往的幅度增长，这就是一个不好的信号。

骗子的巨额回报

至少 10% 的平均收益看起来很合理，容易使人相信。（记住平均收益，在一个长周期内的平均收益。不是每年都是 10%。）有一些骗局比较容易被识破——理论上讲——因为他们所声称的收益高得离谱。尼古拉斯·科兹莫承诺 48% 的年收益！阿瑟·纳德尔称 2008 年月收益可以达到 11%~12%。达伦·帕尔默声称可以得到 40% 的年收益。查尔斯·庞兹承诺 90 天可以得到 50% 的收益。这听起来很荒谬——但是，显然仍然有许多人相信并且被骗。这些骗子从投资者手中骗取了数百万美元。当然，庞兹的骗局不能像麦道夫那样持久，因为他承诺的高额的、令人难以置信的收益吸引了《波士顿邮报》的注

意并揭发了他。《波士顿邮报》指出，庞兹肯定是在诈骗——它知道他的收益好得不真实，于是《波士顿邮报》将自己的发现告诉了众人。

投资顾问能在一年中得到 50% 的收益吗？当然！随时都有这样的事情发生！两年内能吗？当然！收益能不能一直大幅度地超过市场平均收益？几乎不可能。投资顾问永远无法承诺未来的收益。既往的表现不能确保未来的收益——永远不能。即使投资顾问有辉煌的过去，他（她或它）也不能保证他们将来能够再现这样的表现。他们能告诉你的是，他们会坚定不移地执行自己认为优秀的策略。该策略对未来业绩的影响取决于变幻无常的市场和他们的技能。任何收益保证都是一个巨大的危险信号——法律规定，投资顾问不得承诺将来的收益。但是诈骗大师们往往不会深入研究证券法规。

再次重申，你要了解投资市场的历史。如果股票收益 40%，而投资顾问带给你 80% 的收益，它可能是合法所得，因为可能是一场豪赌的回报。随时都有这样的事情发生！但是如果你的投资顾问告诉你，他可以稳定地得到这样的收益，你就要去了解他是在另辟蹊径冒险投资，还是在捏造收益。如果是前者，你要考虑是否能够接受这样的风险。如果是后者，带走你的钱——如果还有剩余的话——赶紧远离他。

你能分辨骗子和专业人士吗？

人们在销售时总会全力以赴，对不对？资金管理业务也是一样。



骗子和诚实的投资顾问都想得到你的这笔生意，你怎样分辨他们？很简单。诚实的投资经理不能，也不会掩饰以前糟糕的表现。如果在这一行做得足够长，几乎每个顾问都会有业绩不如意的年份——在市场大幅下跌的年份（两年或者更多），他们的收益会随之下降；在市场判断失误的年份，他们的收益也会或多或少地落后于市场收益。没问题！这样更好！诈骗大师卖给你的都是灿烂阳光。但你需要的不仅仅是阳光——你还需要现实。让一场小雨滋润你的生活吧。

合法的投资顾问与骗子之间的区别在于是否有合法、良好的意愿：

- 设法建立一个你能理解的某种形式参照基准。
- 有合理的历史表现记录。
- 向你解释之所以偏离基准的原因，与总体策略相关。

建立你的参照基准

首先，你的资金经理要有一定的参照基准。如果你的顾问（或可能成为你顾问的人）只是泛泛地表示要“超过市场平均收益”，你要问他指的是哪个市场。

专业的资产经理通常会选择一个指数——即“市场”——作为他们的参照基准。这个指数通常很容易在财经类报纸或互联网上获取——标准普尔 500 指数、世界股票指数、罗素 2000 指数、EAFE 指数、纳斯达克指数等。不管这个基准是普通股票指数、固定收益证券指数、混合指数，还是其他市场指数，都是他们用来衡量表现的参

HOW
TO SMELL
ARAT 小心!
这是投资圈套

照物。

如果基金经理没有一定的参照基准，或者基准经常转变，你就要深入地挖掘一下原因——这可能不是个好兆头。或许这可能表示他们没有设立基准，而是试图将每年的绝对收益最大化——打出一记“本垒打”。绝对利益的最大化会导致风险的最大化——导致巨额损失。很多投资者并不适合这样的投资，对你来说，可能适合，也可能不适合。（为何参照基准是控制投资组合风险的有效工具，更多信息请参考我 2006 年出版的《投资最重要的三个问题》。）

再回过头来看：麦道夫没有基准，斯坦福也没有。他们怎么会有？没有任何指数能够每年都得到 10%~12% 的收益。如果有，所有顾问投资时都会选择它。科兹莫和福特也没有基准——他们选择的是巨额回报，希望有足够的受害者能落入圈套。基准能够提供给你恰当的参照，帮助你评判投资顾问的能力，并发现巨大的——也许是可疑的——业绩上的波动。

合理的记录

基金经理不仅要设立一个参照基准，他们还应该提供历史表现（换句话说，不应是其他投资者口口相传而来的）。一个合法的基金经理历史表现通常会充斥着大量的法律术语和详情披露。如果描述历史表现时，没有用到足够的法律术语，可能就有些不对劲；详情披露的是收益如何被衡量和计算的细节（即复合收益的构成结构及指导原则是怎样的）。

现在很多知名注册投资顾问在汇报业绩的时候采用的是全球投

资表现标准——因为近年来很多规模较大的机构投资者开始要求使用这个标准。全球投资表现标准由美国特许金融分析师学院创立，提供标准的、全行业适用的业绩计算和报告的指导。如果公司采用全球投资表现标准报告业绩，你就可以对同类公司进行比较，确切地知道一家公司汇报历史业绩的原因和方式，以及他们当时那样做的原因。对于基金经理来说，使用全球投资表现标准并不是强制性的，所以即使碰到不用全球投资表现标准的基金经理，也并不是一个负面因素。不过全球投资表现标准是一个值得注意的有用工具。

保证让你的钱翻番！

你可能曾经收到过一些令人震惊的电子邮件，声称：“投资股票，让你的钱翻番！”、“热门股票推荐，400%收回投资！”你相信吗？

绝不能轻信。寄信人推销的某一只股票有可能会增长400%，不过他们总是推销很多股票——毫无疑问，其中一些肯定会上涨。他们几乎从不公开他们失败时的做法，也从不公开他们选择股票的方法。这与投资顾问所公布的内容完全不同。他们只差说：“你要是早点儿雇用我，就能买到增长600%的ABC股票了！”你所看到的表象并不是真相。

注意，大多数寄信人的核心业务是增加邮件订阅量，兜售命中的股票会提高邮件销量，但这和你是否按照他们的策略去做，从而获得良好收益关系不大。

寄信人的意图无可厚非。重要的是：一个你将要把钱交到
他手上的人，如果作出骇人承诺，就是一个巨大的危险信号。
简言之，宣扬自己的非凡表现正是查尔斯·庞兹的庞氏骗局的
开始。不要上当。

起伏的表现

有了基准和历史表现，你就可以衡量投资顾问是否一贯表现良好。你需要投资顾问的业绩在多数时间里接近参照基准——这是一个投资顾问业绩良好的标志。听起来可能比较奇怪，但是如果你的资金经理所参照的基准降低了 25%，而他们的业绩并没下降，他们倒是需要好好解释一番。可能会是一个简单、正当的理由，但是你需要知道这个理由是什么，它必须合情合理。

这就再次要求你去了解历史。如果你的资金经理有参照基准，就要考察参照基准的历史表现，并作出比较。在大多数年份，资金经理的表现应该接近于基准的表现——可能会略微有所波动。如果参照基准下跌，而他们的业绩没有下跌——这种情况很可能是合理的！但是，你要让他们解释为什么会这样。他们知道什么消息吗？他们怎么预测到的？什么是他们看到而其他人没有看到的？如果他们的解释和他们的整体投资组合策略，以及以往的投资方式相符，很好！如果只是碰巧赌着了，也不错，这样做并没有犯罪。有好运气是不错，但是下次豪赌就不一定有这么好的运气了。如果他们不作解释或解释得含糊不清——或让你摸不着头脑——就是一个不好的信号。



你需要一个表现上接近于参照基准的投资顾问。过大的
偏差暗示着过高的风险，或更糟糕的情况。

收益的大幅起落可能不是诈骗的信号——一点儿也不是！事实上，收益上的大幅波动几乎可以明确地表明这恰恰不是诈骗。记住：不下跌的稳定的高额收益听起来很好。不幸的是，这样的表现并不会维持太长时间。在多数时间里，如果你想得到类似平均市场收益的收益，就必须接受像市场一样的波动。如果想要更稳定的收益，你必须接受更低的年平均收益。没有其他路可走。

真相其实很简单

事实是：从长远来看，大多数专业人士的表现都会低于参照基准的收益，只有少数成功人士才能超过它，而且他们也不能每年都超过基准收益。少数成功人士会在个别年份落后——有时会连续几年。专业人士不能超过市场平均收益，这是不是很可怕？不，这仅仅意味着超过市场平均收益很难。

长远来看，大多数专业人士的表现都会低于参照基准的收益。你知道这一点。不过很多个人投资者做得更差，输得更多。达尔巴公司作过一项杰出研究，跟踪个人投资者的行为和表现。2007年12月31日，历时20年的观察研究结束。标准普尔500指数的平均年收益是11.8%，而共同基金投资者的平均年收益只有4.5%。

HOW
TO SMELL
A RAT 小心!
这是投资圈套

买进标准普尔 500 指数放着不动很简单，为什么他们反而“舍近求远”，得到糟糕的表现？因为买进并长期持有标准普尔 500 指数并不容易！投资者们的手离不开“碰碰车”的方向盘，脚也舍不得离开“油门”，他们在错误的时间改变方向，最终得到一个远远低于市场的收益。

很多投资者理性上知道需要在短期波动前放置隔离墩，并坚持住，但是感性最终压倒理性，他们活跃地决策，牺牲长期收益来减轻短期的痛楚。在行为经济学上，这被称为短视损失厌恶——可以引发代价高昂的失误。消极并不容易，事实上很难，很少有人承受得住。

在波动较大的时期——甚至在正常的牛市调整阶段——一个典型的现象是投资者会变得惊慌。他们害怕股票不会再达到他们曾经得到的平均收益水平。这就是格言“牛市在忧虑中成长”的出处。投资者们想要更小的波动性——更高的稳定性。一旦被股票吓到，很多投资者就不会回来——不是几年的问题，可能一辈子都不会再回到股市中。他们在等待一个更明朗的世界。当然，市场中所谓的明朗是股市涨到一个高点，而一旦到达高点投资者便迅速抛光股票不再回来，直到确信市场又出现了反弹——他们就这样错过了早期的高额收益，同时对长期平均收益造成很大的影响——就像达尔巴的研究结果显示的那样！这种情况在每次市场衰退时都会有规律地出现，也是投资者的平均收益落后于市场的主要原因。

长期重点持有而不为短期波动苦恼，大多数长期投资者都认同这是最好的方式。不过从实际来看，很多人做不到这一点——关己则乱。能做到这一点很难！这就是为什么投资顾问，甚至那些无法达到市场



平均收益的人能够帮助投资者维持长期重点投资、防止因短期损失阵脚大乱的原因。

当心点石成金的迈达斯之手

也许将来的骗子会变得聪明起来，开始公开听起来正常的、多变的、更真实的业绩——尽管很难想象他们会这么做。骗子们需要巨额且稳定的“收益”，以便吸引大量资金，稳住客户不要过早地扰乱他们的局面。不要管投资顾问的表现，要始终作彻底尽责的调查。如果你的投资顾问看上去似乎能够点石成金，那么一定要深入探究。

让你的投资顾问（或你正考虑雇用的人）向你展示他业绩不好的年份——由于市场的情况不佳而收益大幅下跌或相比参照基准大幅下跌的年份。向他询问哪里出了错，以及他们从中学到了什么。从过去的失误中学习是件好事。我的父亲以前很喜欢引用陶氏化学创始人赫伯特·H·陶的名言：“永远不要让永不犯错的人升职。犯错少的人才需要晋升。”或许你的资金经理从来没有过业绩不好或下跌的年份，不过我要说的是，有些人还没有经历过困难时期，管理资金的时间还不够长，经验也不够丰富——当困难最终来临的时候，他们不知道应该如何应对。

平均收益不正常，正常收益很极端

有些人很难区分盗窃和投资大幅下跌之间的界限。你曾有 100 万

HOW
TO SMELL
A RAT 小心!
这是投资圈套

美元，现在你只剩下了 50 万美元。这和一个窃贼偷走了你 1/2 的钱有什么区别？

完全不同。市场波动是正常的——甚至于 2008 年和 2009 年的巨大波动都是如此。在一定时期内，投资证券就包含了亏损的风险。一只股票可以在一夜之间股价急剧下跌。这并不是违法的信号，它只是一个曾经提供过卓越长期回报的资产类别的正常风险信号。

不要将正常的市场波动误以为是金融诈骗。波动是正常的——在多数时间里，如果你想得到类似于市场的收益，就需要承担类似于市场的波动。如果没有波动，你得到的长期回报可能会更低。

股票大幅下跌有可能是违法的信号吗？当然了——想想安然和美国世界通信公司。在这些案例中，高层管理人员忙于作假账来应付股东、监管部门和公众。不过，幸运的是这样的情况并不多见，而且只涉及股票，并未殃及其他形式的资金。市场波动很常见。非常健康的股票也会经历价格震荡——在经济腾飞时或是在经济衰退时。市场的调整也是大幅度的——牛市和熊市都是如此。

股市不会每年都平稳地得到 10% 的收益，人们很难对此有深刻感觉。股价总是大起大落。很简单：平均收益并不正常——正常的收益都是极端化的。表 2-1 给出了标准普尔 500 指数以收益范围和出现次数归类的年收益（因为美国的股票有翔实的历史数据）。一个令人惊讶的特征是，如果将众多高收益放在一起看，它们和“平均”收益的差距很大。平均收益并不正常。事实上，在 37% 的年份中，股票

上涨时上涨幅度很大——平均高于 20%。收益在 29% 的年份里，股票投资收益为负。收益在 0~20% 的年份只占 1/3。在剩余 2/3 的年份中，收益要么很高，要么为负。

有趣的是，自 1926 年以来，股票的年收益接近股票长期平均收益（9%~11%）的年份只有 3 个：1968 年、1993 年和 2004 年。股票达到平均收益并不正常——不过很多骗子想让你相信股票能够达到平均收益，因为这令人感觉良好！股票每年的收益都为大约 10%，这是相当古怪的，当你知道这一点时，再看到麦道夫，你就会明白他所谓的历史收益有些古怪，可能这样你就不会雇用他。那些雇用麦道夫的人并未发现这一点，从而蒙受了损失。

表 2-1 平均收益不正常，正常收益很极端

标准普尔 500 指数 年收益范围	自 1926 年以来 发生的次数	频率	
> 40%	5	6.0%	高收益占 37.3%
30% ~ 40%	13	15.7%	
20% ~ 30%	13	15.7%	
10% ~ 20%	16	19.3%	平均收益占 33.7%
0 ~ 10%	12	14.5%	
-10% ~ 0	12	14.5%	
-20% ~ -10%	6	7.2%	负收益占 28.9%
-30% ~ -20%	3	3.6%	
-40% ~ -30%	2	2.4%	
< 40%	1	1.2%	
总次数	83		
简单平均收益	11.6%		
年度平均收益	9.5%		

资料来源：全球金融数据公司，截至 2008 年 12 月 31 日。

HOW
TO SMELL 小心!
A RAT 这是投资圈套

记住，股票的长期平均收益包括大幅亏损的年份。在大幅下跌的时候，我听到人们说：“跌惨了！再也翻不了身了！”他们犯了一个常见的认知错误——预期市场每年提供的收益是可衡量的。如果市场每年的收益大约为 10%，而你的亏损达到 50%，甚至更多，确实需要数年才能回到以往的高点。但我确信这并不是市场的典型行为——再去看看表 2-1 就知道了。我在这里绝对不会预测市场需要多久才能弥补如此巨额的损失，但是，很可能市场的反弹要比预测快得多，而股票也会攀升到新的高峰。这才是市场一贯的方式。

一些看空的人爱说股票永远处于“绵绵不绝的熊市”中——意思是股票的长期收益趋势为负。这样做的意图可能是向你兜售邮件订阅，或者吸引你去看消费者新闻与商业频道，不过你要有自己的考虑。从逻辑上来说，这毫无道理！看一看股票市场长期历史收益表，你就能立刻明白这完全不合常理。随着时间的流逝，股票上涨的趋势大于下跌的趋势。

从长远来看，股票极有可能会带来良好收益，但从来不会平稳上升。这和麦道夫、斯坦福和成百上千的诈骗大师的说法恰恰相反。骗子们希望受害者相信，他们可以在永不下跌的情况下获得高额的正收益。实际上，这是不可能的。

向你兜售与市场类似或更好的从不下跌的收益的人，几乎可以肯定就是一个诈骗大师。

事实是：经受着市场大幅波动的洗礼、自己的投资组合被熊市击败的人们仍然有资本去享受接下来的牛市，甚至那些受到惊吓，在相

对低点出售投资组合的人——高买低卖——也会继续投资，无论他们当时的决策是英明，还是愚蠢。但是，令人感到悲哀的是，被诈骗大师蒙骗的人们的结局都是一无所有。

不幸的是，完美的正常市场波动会使人们寻求所谓的“更安全”的收益——有时会使自己陷入麻烦。只要记住下面一点：如果有人向你兜售与市场类似或更好的从不下跌的收益——赶紧逃跑！这几乎可以肯定是一个骗局。

熊市给你的惩罚

熊市会以种种方式惩罚投资者——最明显的是使投资组合价值短期内下跌。不过，市场拿走了什么，通常会在某个合适的时间还回来。熊市——或任何急剧下跌的时期——的悲剧在于，它们会使理性的人做出伤害自己的事。

伤害有很多种形式。人们可能会放弃一个合理的长期投资策略，转而选择一个所谓的短期证券。很多人都会在最糟糕的时候卖出股票——实际上就是高买低卖。更糟糕的是，随后他们通常会错过下一个迅速增长的新牛市的开端。如果错过了，就会严重影响到你的长期平均收益。

不过具有讽刺意味的是，也正是这种导致你在市场低迷时想从市场中抽身并离开的倾向，使得大多数庞氏骗局在这个时候暴露出来。当投资者惊吓过度想要兑现的时候，他们会清算他们在庞氏骗局中的

投资以获取现金。这样一来，庞氏骗局就不能再继续以新资金冲抵兑现资金的把戏，因为此时的投资者已经不敢将钱投入到市场中了。没有（或少有）新投资者以及新的资金流进入，庞氏骗局的操纵者便无法偿还离开者的资金，于是骗局被揭穿。这就是大多数骗局在熊市末期或牛市早期被揭穿的原因。悲观情绪高涨，骗子们找不到新的人蒙骗，也无法结清原有受骗者的收益。

这也是为什么在 2008 年下半年和 2009 年年初有那么多骗局被揭穿出来的原因。市场的衰退滋生了悲观情绪，使得骗子们的游戏难以为继。你知道，2008~2009 年的熊市态势迅猛。不过，我们还可以换一种方式来了解这个熊市的规模——它终结了持续 20 年之久的伯纳德·麦道夫的庞氏骗局。1990 年的熊市规模不大，没能揭穿麦道夫的骗局。1998 年的熊市规模也不够大。2000~2002 年的熊市也不够大。但是 2008 年的熊市做到了，它就大到这种程度。

具有讽刺意味的是，这些庞氏骗局的揭穿使得普通投资者更加悲观和猜疑，他们感觉自己的内部，以及周遭到处都是肮脏和邪恶。突然，他们意识到近期的生活与曾经的设想大相径庭，他们会怀疑火车上坐他隔壁身穿套装、手拎公文包的家伙是不是个骗子，他们的姐夫、妹夫是不是个骗子，他们的基金经理是不是个骗子——或许他们应该把投资组合卖掉，然后把钱存在银行里。熊市揭穿了骗局，骗局的揭穿使得投资者越发悲观。

最后，在此过程中的所有因素共同将熊市推到了悲观的卖空顶峰，再从中孕育出下一个牛市的开端。永远不会改变。在我们结束下一个牛市的时候，还会再有无数个骗局等待我们去揭穿。过去如此，



现在如此，将来仍然如此。

延伸阅读

骗子们爱用虚假收益骗人。学会如何正确地计算投资收益能帮助你摆脱金融“老鼠”的进攻。

好到不能再好

- 《投资表现衡量指标》(*Investment Performance Measurement*)，布鲁斯·J·费贝尔 (Bruce J. Feibel)，Wiley，2003 年。这是一本极好的教科书，对有些人来说可能过于专业，但是它详细地描述了衡量投资表现的正确方法，如属性、风险等。
- 《统计陷阱》(*How to Lie with Statistics*)，达雷尔·哈夫 (Darrell Huff)，W.W. Norton & Company，1954 年。这是一本人手必备的经典图书，可以通过简单的统计帮助你了解别人何时在说谎。

知道市场的历史表现可以使你免遭欺骗，不过了解广泛的市场历史会帮助你构建对现实的期望。

历史教训

- 《华尔街风云一百年》(*100 Years of Wall Street*)，查尔斯·R·盖斯特 (Charles R. Geisst)，McGraw-Hill，2000 年。
- 《华尔街华尔兹：90 个展望、图释金融周期与趋势的教训》(*The*

HOW
TO SMELL
A RAT 小心!
这是投资圈套

Wall Street Waltz : 90 Visual Perspectives, Illustrated Lessons from Financial Cycles and Trends), 肯·费雪 (Ken Fisher), Wiley, 2007 年。

- 《纽约证券交易所：纽约股票市场的历史》(*A History of the New York Stock Market*), 罗伯特·索贝尔 (Robert Sobel), Beard Books, 2000 年。
- 《全球证券市场史》(*The Global Securities Market: A History*), 瑞纳德·米切 (Ranald Michie), Oxford University Press, 2008 年。
这本教材相当昂贵，但却采用了全球性观点，很少有像这样好的描写市场历史的书籍。
- 《全球股票市场发展史：从古罗马到硅谷》(*A History of the Global Stock Market: From Ancient Rome to Silicon Valley*), B·马克·史密斯 (B. Mark Smith), University of Chicago Press, 2004 年。
另外一本以全球观点回顾股票市场历史的优秀图书。



本章概要 闲话表现

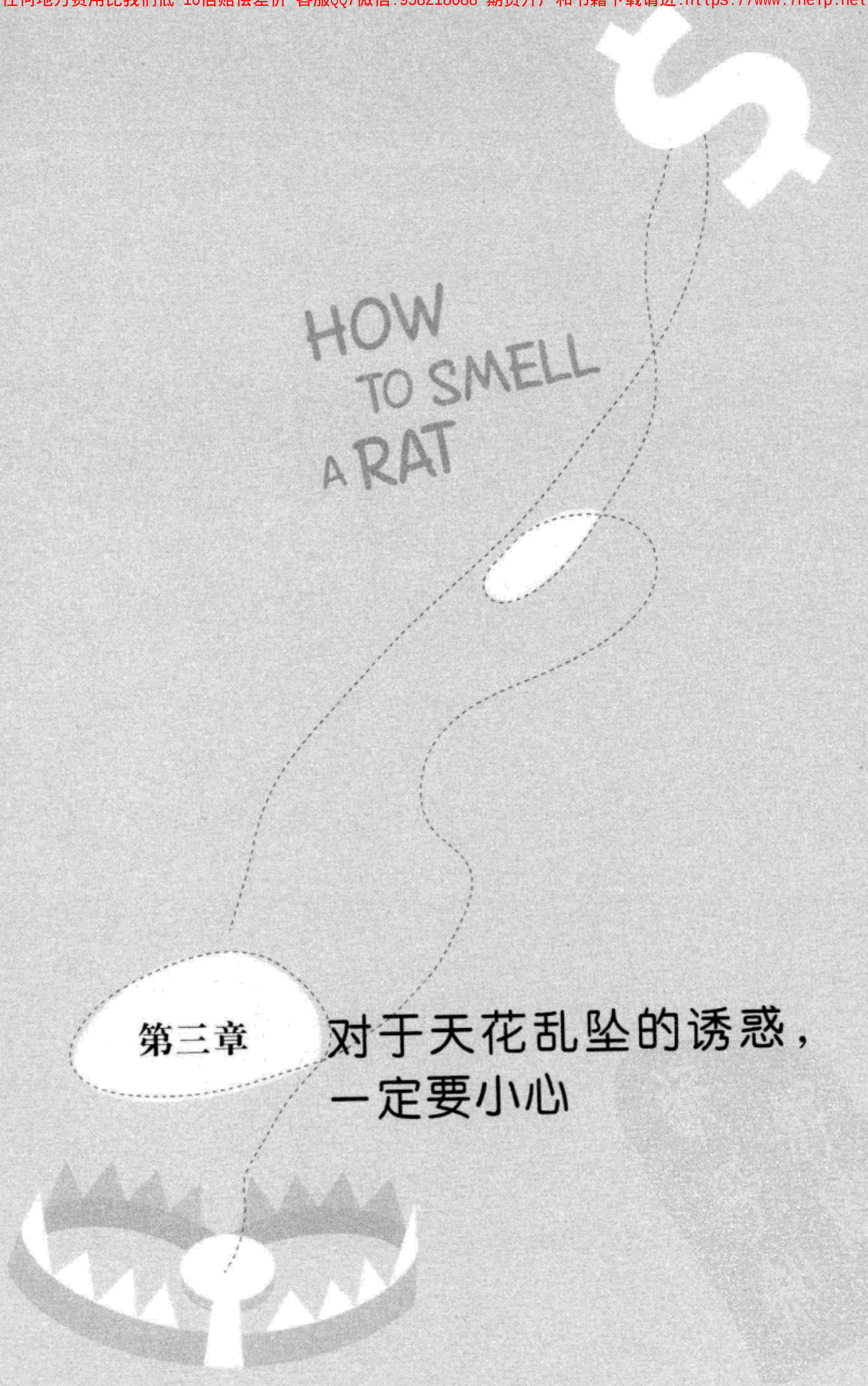
人人都想要永不下跌的巨额收益，不过真相却是永不下跌的巨额收益不可能存在。如何找到一位合法的、有良好长期历史收益的专业人士，而不是一位有着貌似很好，实则虚假历史的骗子？首先，也是最重要的一点，不要雇用一位与资金监管方有关的人。然后问：

- 你有没有参照基准？是什么？
- 我能看你的历史表现吗？
- 你有业绩不好的年份吗？哪里出了问题？
- 你有远远超过参照基准的年份吗？为什么？

你的功课还没有做完。请一定要：

- 知道市场历史。核对参照基准的历史表现，并与投资顾问的表现相比较。
- 寻找可怕的一贯性。货币市场基金可能每年都会得到相似，且相对较低的收益。但是，投资顾问所管理的任何数额的股票每年都应该有更大的波动性。
- 寻找长期、巨额、好到不真实、远远超过参照基准表现的收益。这是一个坏信号，标志着风险过高，或其他更危险的情况。





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:<https://www.7help.net>



接下来，吉姆想知道诚信公司将要为他购买什么投资组合。他认为自己是个业余爱好者，而且相当聪明，但即便如此，他还是抽不出足够的时间来作决策。诚信公司的接待人员眨眨眼，回答道：“我们的投资策略是独特而复杂的。”

吉姆信心十足：“跟我说说吧。我在大学里学过两个学期的经济，而且打理自己的投资组合已经很多年了。”诚信公司的接待人员郑重地点了点头，解释道：“实际上也很简单。我们在国外进行货币以外的期权套利，以有合理价值的精益指标为重点，在进行大量外国普通股交易的同时做空与核心投资组合关系不大的股票，以减少波动和产生更可靠的收益。”

吉姆深吸一口气，点点头：“是的。我能理解是怎么回事。”

吉姆正在陷入金融骗局的第三个信号：对浮夸或含糊的策略视而不见。

信号 3：投资策略真的很难懂

诈骗“老鼠”们知道很少有投资者花时间深入研究错综复杂的资本市场。大多数投资者都雇用专业人士帮助他们投资，因为他们要忙于自己的生活，工作、家庭、业余爱好是他们优先考虑的事情。对很

HOW
TO SMELL
A RAT 小心!
这是投资圈套

多人来说，那些先进的投资策略很可怕。可能就是因为这一点，他们不会多问——因为他们认为投资顾问至少在投资方面比他们更聪明，或者他们不想让自己看起来像毫不知情的样子。

不承认自己一无所知可能会保住你的自尊，但却会使你损失掉你所有的钱——110%会这样（另外那 10% 来自于你傻兮兮地聘请律师，追逐像麦道夫和其他诈骗“老鼠”一样的贪污分子所付出的代价。因为在所有愿望都能实现的地方，偏偏没有成罐的黄金。你能追回的钱远远低于诉讼费用，所以根本不值得这么做。钱已经被骗走了很长时间，而且遗憾的是，通常一个子儿都追不回来）。

骗子们利用的是令人难以理解的策略——有意混淆或者恐吓——以防客户向他们问得太仔细。不要上当——合法的投资顾问从来不吝于简单并公开地讨论投资策略。因为一个好的投资策略应该是直截了当的。如果你的投资顾问的策略看起来含糊不清，而他不能或不愿向你解释得更简单，或者如果他们向你兜售一系列华而不实的交易策略，要保持警惕——这是一个常见的骗子手段。

举例来说，人们总是被麦道夫震慑住。他看上去是一副忠厚老者的模样——社会的中流砥柱。但是，从很多方面来说，他都是“老鼠”中的典范。麦道夫监管客户资产，他向客户汇报“好到不可置信”的收益，他的投资策略完全难以理解。没有理由解释不清楚，事实上除非以混淆为目的，心存欺诈。《巴朗》(Barron) 2001 年（在麦道夫被揭发出来之前足足 8 年）发表的一篇文章，从麦道夫的营销资料上直接归纳出了他的策略类型：

通常情况下，仓位由持有 30~35 只最能代表标准普尔 100 指数的股票、卖出成分股看涨价外期权和买入成分股看跌价外期权构成。卖出看涨期权被用来提高收益率，同时股票投资组合涨至看涨期权的执行价格。买入看跌期权的资金大部分由卖出看涨期权所得，用以限制投资组合的损失。

但是，以麦道夫所宣称的表现为基础得来的策略，从金融理论角度来讲是完全不可能的。除非你有预测期权看涨和看跌时机的基本策略——在这种情况下，你根本不需要标准普尔 100 指数上的那 30~35 只股票。（顺便提一句，标准普尔 100 指数的成分股由美国股票中规模最大、交易最频繁、最能代表市场变动趋势的 1/3 构成。如果存在一个能够预测股票动向以及它们与市场相关的股票期权涨跌趋势的方法，那它至少对这些股票都起作用。不过，如果投资者认为自己是投资在这些股票上，他们会感觉更舒服一些，这就是麦道夫的骗局起作用的原因。）根本没有什么“基本”策略，只有说谎的策略。从长期来看，规模大、流通性好的股票期权的看涨和看跌必定相互抵消。它们是同一硬币的两面，因此根本不可能出现买入看跌期权的“大部分资金由卖出看涨期权所得”。

预测期权看涨、看跌时机的策略，显而易见，与预测基础股票交易时间的策略没有什么不同。如果麦道夫有这样一个策略，为什么他从不谈起，而他的客户以及他的潜在客户也从不问起？如果我有这样一个长期有效的策略，我将立即拥有整个世界。换成你，你也永远不会考虑聘请麦道夫或任何其他人来帮你理财，因为你就是世界上最好

HOW
TO SMELL
A RAT 小心!
这是投资圈套

的理财大师。麦道夫之流从开头就是毫无逻辑的胡言乱语，为的是吸引那些在高中时期没有学过股市基础知识的人上钩。

不过，即便不是这样，复杂的投资策略本身就足以使大多数潜在的投资者发懵——在我看来，这恰恰是骗子们的意图。如果策略或战术混乱，千万不要认为这是一位聪明的投资经理。你要设想他们可能不能将自己的策略解释清楚——这是一个不好的信号，或者怀着更险恶的企图——这是一个更可怕的信号。

对所有的骗子来说，你什么都不懂是最重要的，因为如果你懂得其中的诀窍，你就永远不会把钱交给他们。某些人长期以来在你面前挥舞着魔棒催眠你，让你相信自己是不能，也不会明白这些经济理论的。他们中的一些人通常是非常真诚且值得尊敬的人，他们分布在各个领域，从医学界到法律界、从政界到教育界（好吧，没有政界，我弄错了）——但他们的所作所为是 100% 金融骗子的勾当。如果你向他们逼问，他们就会胡言乱语。如果你听到的只是荒谬的谎言，一定要放聪明些。看一看伯尼（伯纳德的昵称）的骗局。

麦道夫的大骗局

麦道夫在被逼问之下（因为据说他拒绝回答有关策略的直接问题）会承认他的投资策略是“可转换价差套利”。或许“可转换价差套利”听起来挺神奇，但它没有任何理由采用晦涩地描述——他就应该直接说“我们采用利率上下限期权交易”，然后向刚接触期权投

资的投资者解释什么是“利率上下限期权”。

可转换价差套利是什么？

请问那些被胡言乱语控制的读者：“可转换价差套利”（即利率上下限期权交易）的确切含义是什么？如果确实能带来好收益，它是如何起作用的？假设你用 100 美元买进 ABC 股票，同时你以 110 美元的执行价格卖出 ABC 看涨期权，用卖出所得买入执行价格为 90 美元的 ABC 看跌期权。（如果你需要一个新的看跌期权或看涨期权，试试登录类似投资百科的网站，它们可以提供一切有关的基本资料。）

从理论上来说，下跌是有限的——如果股票跌至低于 90 美元，看跌期权开始生效，股票将被卖出。即使股票下跌到 1 美元，你也是以 90 美元卖出，所以，你的损失不可能超过 10 美元。耶！但是，你的股票上涨空间也是有限的。如果股票看涨超过 110 美元，看涨期权生效，你同样必须卖出——收益不可能超过 10 美元。（当然，还有交易费和各种税收，不过，暂时忘记这些税费吧。伯尼就是这么做的！）如果到行权期前，股票一直在 90~110 美元波动，你所拥有的就是一只表现一般的股票。

好处在哪儿？如果你认为市场会大跌，那么市场下跌时你的下跌是有限的。但是，如果你认为市场会大跌，你只要拿住现金和/或债券，甚至卖空就好了，为什么傻傻地守住交易成

本更高的期权不放？缺点在哪儿？有很多。在市场上涨时，你的上涨也是有限的，同时那些被我们遗忘的交易费、服务费、印花税等也会水涨船高。

进行利率上下限期权交易并不是一个危险信号。有些人很喜欢这类期权，因为赚和赔都不算太多。就我个人而言，我认为它们效率低而成本高，有很多比它们更好的解决方法。而且，利率上下限期权交易本就是一场“不入流”的短期游戏——或许根本谈不上游戏。但是，管理着 650 亿资金、以获得类似股票收益的收益为目的，却以利率上下限期权交易为基础，这样的做法简直疯狂到无以复加，因为这根本没法操作——尤其当考虑到麦道夫还宣称每年得到 10%~12% 的稳定收益时，更是如此。记住，利率上下限期权交易的前提是，你不可能赚太多，也不可能赔太多。

不过，麦道夫不必去欺骗每个人——只要有足够的人相信他就可以了。一个投资 1 000 万美元的投资者或许不愿意承认，他不理解可转换价差套利是怎么失效的。当被问及时，麦道夫的一个客户说：“就算最博学的人也不能确切地告诉你他在做什么……那些拥有所有交易确认和财务报表的人都解释不清楚。”

在我的知识范畴内，根本不存在首选或重仓“可转换价差套利”，且很少作其他操作却能长期超越市场获得成功的基金经理。但是在我入行的 37 年当中，多年的观察使我伤痕累累，嫉妒丛生。如何让普通人明白交易策略是可疑的？更重要的是，如何让你明白？



学会质疑不合理的金融工具

很简单——对听起来浮夸和不知所云的策略保持怀疑。利率上下限期权交易不是坏事。但它根本不是策略，它是战术。利率上下期权交易是一个工具——即称不上好也不算差。就像锤子！锤子适合用来钉钉子，却不适合拧螺丝钉；如果有人手拿大锤，以你的脑袋为终极目标，这时的锤子就变成异常危险的凶器。你吃冰激凌时，锤子起不了作用。这就是锤子所有的作用。用得合适，很好；用得不恰当，很糟。

没有任何证据表明“浮夸”是一个好的派生词。在数十年，不，数百年间，人们将风险拆分，重新打包，并从中获利。金融衍生工具可以是任意一种有价证券，它的价值是根据其他金融要素——无论股票、债券、商品、贷款还是抵押，随你讲得出来的——的价格变动衍生出来的。衍生工具如果使用正确，很好；如果使用恰当，非常有用；如果使用不当，就会价格高昂，甚至对收益造成严重打击。

大多数投资者遇到的衍生工具是期权——无论看跌期权还是看涨期权——标的资产可以是个股或者指数。有很多方式组合期权——利率上下限期权、期权双向套利、蝶式套利、宽跨式期权、铁鹰套利（利用它来胡说八道怎么样）等。我不必在这里一一详述，你可以在任何金融网站里直接找到相关描述（甚至包括铁鹰套利）。

花式繁多的战术归根结底都是工具——在某些方面有用，某些方面无用，有时还具有潜在危险性。能恰当运用这些工具很好。不加选择地滥用会很糟糕。

HOW
TO SMELL 小心!
A RAT 这是投资圈套

除了期权，还有数不胜数的交易战术——卖空、双向期权、期货、远期合约、掉期交易等。有些战术更适合于特定类型的投资者，有些战术在特定的市场条件下更为合理。最重要的是，不加区别地使用任何一种战术都是一个危险信号。任何不合理的金融战术描述也是一种危险信号。换一种说法：如果它听起来很可疑，或许它就值得怀疑。如果它听起来不知所云，那它就是胡言乱语。

有关衍生工具的谎言

这里并不是说期权本身不好，不是。诚信的投资顾问一直都在使用期权工具——对其他任何金融衍生工具也是一样。更准确地说，要对一个被吹嘘成神奇万灵药——能够产生巨大、稳定的收益——的工具保持怀疑。同样，如果有人跟你说他们手中有一把魔法锤，能带给你巨大的投资收益，你一定也要对此保持怀疑。

宣称进行复杂的衍生工具交易——期权、期货等是骗子们青睐的战术。可能是因为骗子们知道找到不熟悉复杂衍生工具的受害者更轻而易举，这样他们便能将骗局隐瞒更长时间，或者他们知道投资者不会轻信简单的、不起眼的、合理的多元化股票和（或）债券投资组合能够带来极高、极稳定、好到难以置信的收益。

被美国证券交易委员会指控蒙骗了 5 000 万美元的乔·福特就宣称他进行的是标准普尔 500 指数期货交易。据说，自 2000 年起，共计挪用了 2 000 万美元的罗伯特·布朗承诺通过期权交易在 8 个月内使投资者的资金翻一番，布朗还令人不安地声称他从未在股市中失过手。我碰到过布朗一次——他是我的同乡——我还和他喝了一杯！我

没和布朗谈正经的话题，因为那是一个社交活动。布朗不一会儿就说到这件事上了，当我听到他声称从没在股市中亏损过时，很显然，我没必要也不该再和他干杯了。他不只跟我说，也跟其他人这么说，他甚至保证如果任何投资者经他手出现了亏损，他会自掏腰包把差额补上！听起来很好吧？当然——除了你最亲近的家人给你的承诺，否则应该始终认为这样的承诺是某人正在做坏事的严厉警告。

卖空

柯克·赖特——美国国家橄榄球联赛中的败类——宣称他可以通过卖空股票得到巨额收益。这是一个相当合法的战术——任何时候都有用——如果它不是一个重要的投资组合策略的话。我再重申一遍：卖空是战术，而不是策略。策略是以某些形式的信息为基础，找出卖空的目标与时机。

卖空时，你借入有价证券（股票、指数、债券等）并卖出，期待它会大幅下跌，以便你可以以更低的价格买回来，同时归还被借入的有价证券。借来的股票被卖出的价格与买回价格之间的差额就是利润（出借股票的利息较低）。如果你有充分的理由断定一只股票，甚至整个市场会大幅长期下跌，那么卖空就是合理的。

卖空本质上也是一个短期时效性游戏。长期来看，股票上涨的趋势大于下跌的趋势。（请参考表 2-1），因此想要通过卖空股票获得长期巨额收益，你必须是一位高超的股票挑选者。即便如此，要想达到长期巨额收益，你很可能不只做空股票，还要进行其他有价证券交易，卖空正在下跌的，并买进正在上涨的。

HOW
TO SMELL 小心!
A RAT 这是投资圈套

历史上最富传奇色彩的投资者都不是将卖空作为主要投资手段的人，大多数人是纯粹的长期投资者。作为战术，他们可能偶尔卖空，但他们不会全部卖空，也不以卖空为主要手段。我不知道是不是可以肯定这一点，但是我怀疑彼得·林奇这辈子都不一定卖空过一只股票。本·格雷厄姆、沃伦·巴菲特、约翰·邓普顿、菲尔·费雪——你数数吧，他们都以买进而非卖空著称。

对冲基金买空、卖空。像乔治·索罗斯——实在是位传奇人物——就两种投资都做。就我所知，我能叫上名字的历史上最著名的卖空投资者是纽约基尼克斯联合基金的吉姆·钱多斯。钱多斯目前仍然活跃，时值 51 岁，正处在职业生涯的黄金时期，前途一片光明。他长期卖空，有着杰出的成绩，在 2008 年也有出色的表现。很久以前，我曾经反对过他，而他则令我一败涂地。我敬重他，我不会跟他较劲儿，因为他很出色。他有一张长长的“战利品”清单，名单上的股票都在他卖空之后破产。他有很强的能力，远不只如此，选股票选到像他这么出色的人我从没见过。但是，钱多斯从来没有上过《福布斯》400 或《福布斯》全球亿万富翁榜，而许许多多的长期投资者却榜上有名。我提到这一点是想指出，最成功的卖空者在收入上比不上不是最成功的长期投资者。为什么？

10 岁的时候，我父亲教导过我：卖空的收益是有限的，因为股价只能到零，在没有杠杆的基础上，你只能做到 100% 的收益。但是，如果你买对了股票或其他资产，你的收益将远大于 100%。所以我认为，除非你是吉姆·钱多斯，否则将卖空作为自己唯一战术的做法基本上就是失败者的游戏。从另一方面来考虑，既然历史上股票上涨

的幅度远远大于股票下跌的幅度，那么，认为卖空能够得到稳定巨额的正收益是讲不通的。再来看柯克·赖特，他宣称他做到了——通过卖空得到了始终如一的巨额收益。对人们来说，这本应是一个危险信号，因为在赖特管理资金直至被揭穿期间，市场一直处于整体上涨阶段。显而易见，在一个上升的市场中卖空比在衰退的市场中卖空要艰难得多。

告诉我你在想什么

另外一个普遍的、不知所云的“老鼠战术”是推销低价股。低价股并不是真的只卖1美分。确切地说，任何没有出现在大型交易所（纽约证券交易所、美国证券交易所、纳斯达克等）名单中的股票都可以被称为低价股。

低价股也不错——只是交易量非常小。对于那些不切实际的、畏缩的投资者来说，投资低价股可能会很困难——这也是有些骗子喜欢它的原因，很容易在股价上欺骗受害者。骗子没办法捏造通用电气公司的股价——你每天都会在报纸上看到，电视上也在一刻不停地滚动播出。你必须得知道从哪里、该如何找到低价股的信息，因为骗子会将那些不关注低价股信息的人作为目标（畏缩的戴夫和忧心忡忡的卡尔）。史上著名的骗子沃尔特·泰利勒使用字面上叫“锅炉房”的销售战术兜售虚假的低价股。1957年，他被美国证券交易委员会指控大约诈骗100万美元，但有可能远远不只这些。

HOW
TO SMELL 小心!
A RAT 这是投资圈套

免收费用

即使战术方面没问题，奇怪的收费也是一个糟糕信号——就像布朗主动提出自掏腰包偿还投资者的损失一样。正常投资顾问的收费是按比例收取他们管辖下的资产的一部分。股票经纪人通常从销售所得中抽取佣金，这是正常的。投资顾问倾向于提出相似的收费结构——无论是服务费、产品佣金还是按比例提成的管理费。如果你看到一些异乎寻常的东西——例如投资顾问只收交易费——这有可能就是一个糟糕信号，需要详尽调查。在收费上出现的任何不正常表现都是危险信号。

投资者们普遍讨厌各种费用。谁愿意呢？但是事实如此——你愿意免费工作吗？即使你爱干本行工作，你的时间也还是有价值的。如果有人收费很低——比其他同类投资经理或其他人选的收费低得多——这可不一定是世纪大特价，它倒可能是好到令人难以置信的谎言。首先，通常你付出的和得到的成比例。其次，没有人会免费工作。这样的投资经理可能推荐了某个不能满足你的要求，并且是不必要的产品。又或者他得到的报酬是为了掩饰贪污。两样都很糟糕！一定要问你投资顾问的收费方式，要确保它合理而正常。

麦道夫不收顾问费——他只收取交易费。真的，因为麦道夫也有自己的经纪公司。投资顾问/券商独立注册时可能会以这种方式操作。但是我想问一问，这能给投资顾问交易的动力吗？这与他们的利益是有冲突的，除非他是个贪污犯。从战略上来讲，在特定某一年中有可能交易次数很少，但是如果交易是他们获得报酬的唯一途径，投资顾问们应该找各种理由多进行交易才对。

对麦道夫的收费结构保持怀疑可能会早些挽救你。还有更值得怀疑的一点，他在进行“联接基金”投资时，直接管理客户的资产，通常来说，他应该向客户收取 1.5% 或更多的资产管理费（更多关于联接基金的内容详见第五章）。正常情况下，联接基金应与主基金一样收取部分费用。但是，因为麦道夫只收取交易费，客户们便将这笔本应付出的费用留了下来——很有可能是一大笔钱，特别是当资产看起来神奇般地增长时。

这对他们来说，当然是一个利益冲突的危险信号，因为在选择将资产交给麦道夫的同时，他们也选择了将自己的资产置于最昂贵收费的境地。你有没有想过，正是这些联接基金的刺激，使得客户心甘情愿地将资金交到麦道夫手上，而不会盯住他的战术不放？联接基金可能并不知道麦道夫是个骗子，可能并不是同谋，但是他们本应该再多些怀疑，因为麦道夫与他们之间的费用关系在业内并不寻常。这也导致了客户们慷慨付出——一定要多加注意。他们的轻信是一个教训，每个人都应永远铭记在心。

骗我一次

有很多诈骗大师会使用浮夸的，或者听起来学术性很强的战术——利率上下限期权、期权、卖空等。但是，他们诱你上钩的不仅仅是浮夸的战术。有时候，一个有效的骗局需要的是有说服力的语言和含糊不清的策略。

柯克·赖特也是采用的这种战术。一份官方简章称他管理的一只基金“旨在依赖令人信服的业务基础以及强大的管理团队，利用某

HOW
TO SMELL
A RAT 小心!
这是投资圈套

些以稳健、高价值为特征的特定机会将资本增值”。

增值？人们听到增值就买了。如果我听到“增值”这个词，我会带着我能带走的一切赶紧逃走。赖特的早期投资者是无法逃脱了（他开始骗人的时候，我们还没有谷歌搜索作为后盾），不过，简单的条目搜索也挽救不回任何财务上的损失。他完全是胡言乱语。但是，人们有容易受骗基因。他们陷入了“顾问语言”的包围。记住，麦道夫的受害者并不笨。但是，自认为聪明的人可能不会总是提问——他们不想让人知道自己其实并不明白。对很多聪明人来说，放弃自尊、公开承认自己不懂是件很困难的事。不过，在赖特的策略面前，放弃自尊也许能早点儿挽救你。

麦道夫也知道自己的策略纯粹是胡诌。如果你直截了当地问他，他会说这些策略是“复杂”而具有“专享性的”，他不能向你透露太多。胡说八道！根据一些客户的反映，麦道夫在被逼问之下确实会变得“暴躁易怒”。他甚至不希望客户之间相互谈论——他禁止客户之间相互谈论，并威胁一经发现立即取消客户资格！没有任何理由出现这种行为，除非你在隐瞒着什么阴谋。合法的投资经理从来不惧于客户在业余时间谈论他们的策略。

邮票策略

使用浮夸的战术和不知所云的策略来混淆视听由来已久。庞兹本人通过一个难以理解的策略来吸引受害者。他宣称可以通过进行国际邮政联盟回邮优待券交易来赚取流通货币价差。



用邮票，而且该方法的期望收益是在 90 天内达到 50%！（我还有座桥要卖给你呢。）当美国联邦调查局人员在调查他的时候，他仍然声称自己是清白的，都是因为自己“专享性”投资技巧太成功了，才受到陷害！人们陷入庞兹的骗局，不是因为头脑笨，而是因为他们没有计算清楚以这样的资产得到这样的收益是否可能。

轻信是你的软肋

有些人可能会说：“我很清楚衍生工具/期权/卖空的做法！我是不会上当的！”希望如此！但是，骗子们不仅仅要寻找金融白痴，他们首要寻找的目标是那些不作调查，或者不会投诉的人，因为这些人太畏缩、太忙或者太轻信了。

而且不要忘了——受害者虽然受到了欺骗，但他们并不是傻瓜。有很多大型投资者都在麦道夫手上损失了巨额资金，大机构，包括对冲基金公司也陷入了骗局。对冲基金经理们都很清楚大多数期权交易策略是如何进行的。然而，特里蒙特对冲基金公司仍然将 33 亿美元——超过了他们管理资金的 1/2——交给麦道夫去投资。阿斯科特合伙人对冲基金将几乎所有的 18 亿资金都交给麦道夫打理。还有很多大型银行——汇丰银行、荷兰富通银行、苏格兰皇家银行、法国巴黎银行——总共投资了数十亿美元。这些机构可不是笨蛋。然而，它

HOW
TO SMELL 小心!
A RAT 这是投资圈套

们都上当了。为什么？因为它们没有进行足够详细地调查——它们没有看到我说的5个危险信号。没有办法，就是这样。

那些作过详尽调查的人能够毫不费力地走开，放弃麦道夫所假定的巨额收益，令他们安枕无忧。有意思的是，最大的养老基金——哈佛大学养老基金、杜克大学养老基金、宾夕法尼亚大学养老基金——并没有出现在麦道夫的受害者名单上。州养老基金也不在名单之列。纽约大学养老基金损失了一些钱，不过它们现在正在进行几场尚未终结的诉讼，起诉部分基金的决策者在“进行非居间化投资”时在麦道夫的公司进行了投资（参见第五章）。为什么养老基金没有成为受害者呢？

大型养老基金和捐赠基金有非常严密的核实程序。它们不会仅仅被所谓的“巨额收益”所吸引。通常来说，它们会寻找一位有特定参照基准的投资经理——就像你应该做的那样。然后，它们会坚持不懈地花费大量精力来弄明白投资经理如何，以及为何偏离基准。如果有背离基准的优异表现，且得不到合理的解释和基本的支持——像每年都能得到一成不变的相似正收益，这类投资经理会被淘汰出局，不会获准管理它们的资金。（我很了解这一点，因为我有很大一部分公司业务就是为这类基金服务。）它们并不看重所谓每年能得到150%收益的投资经理——如果它们不能透彻理解投资经理的策略，就不会聘请他。你在投资时，也应该切实遵守同样的纪律。尽管机构会聘请顾问帮助它们对投资经理进行调查（通常是这样），但它们也还是会对顾问推荐的投资经理作严格的内部审查。它们对待投资的态度很认真。所以，认真起来吧。



金融“老鼠”们寻找的并不是对金融一窍不通的人。他们理想中的受害者是不喜欢追根究底的人——因为他们很忙、对投资很畏缩，或者已经被所谓的优秀表现扰得六神无主。

一位名叫詹姆斯·赫奇斯的对冲基金经理在1997年遇到了麦道夫。麦道夫没有逃过赫奇斯的“法眼”，赫奇斯立即对麦道夫同时托管客户资金的做法表示质疑。好样的！他的客户真幸运！而且，麦道夫的策略描述起来相当艰涩（信号3）。赫奇斯一遍又一遍地要求麦道夫将投资策略以简单的方式叙述出来。我不认识赫奇斯，但我猜他一定有真材实料。他能了解复杂的交易战术。但是，除了同样模棱两可的叙述，麦道夫无法将他的投资策略以市场惯用的方式清晰地描述出来——赫奇斯能听出来的只有“可转换价差套利”。赫奇斯不明白几个利率上下限期权如何能达到麦道夫所宣称的表现——这让赫奇斯觉得担心。因为麦道夫描述的投资策略与他所宣称的表现并不相关，赫奇斯离开了。干得好！

另外一家瑞士信贷集团也至少挽救了一些客户的损失。在2000年，后来成为该集团CEO的郭儒博与麦道夫有过一次会面。郭儒博搞不懂麦道夫的策略——这和麦道夫所提到的收益一点儿关系都没有。郭儒博建议那些在麦道夫那里投资的客户防患于未然。有些人听从了他的建议，有些人依旧我行我素。（瑞士信贷集团没有控制客户资产的权利，也不能强迫他们卖出）。当时，瑞士信贷集团的客户在麦道夫公司总共投资了250 000 000美元。不过，并不是人人听劝。在虚假收益的诱惑之下，不断有客户将新的资金投入到了麦道夫的公

HOW
TO SMELL
A RAT 小心!
这是投资圈套

司，截至他被揭穿，瑞士信贷集团的客户总损失达 10 亿美元。但是很显然，郭儒博的建议还是挽救了一些客户。

别对投资策略漫不经心

问题不在于战术。期权、期货、远期合约、掉期交易、卖空——它们仅仅是投资工具，无所谓好坏。当然，它们可以被用得非常糟和不恰当——那另当别论。危险信号是战术被当做策略兜售。永远不要将拙劣的把戏和战术误以为是策略。如果它们被当做策略兜售，那么它就是一个危险信号。

向投资顾问提问“你的策略是什么”并不是难题。顾问们的表现不应该有所隐瞒。他们不是在泄露国家机密。我可以理解为何投资经理不愿向非客户透露详细的投资组合组成的细节——这样做会损害现有客户的利益。但是，有关投资策略永远不该有任何秘密。详细的投资策略不会泄露任何不该泄露的机密。

把投资策略想象成房屋的图纸——只是一张纸，却能起到重要的作用。图纸能告诉你房子的总体外观和占地面积——任何人都看得出来。对于有经验的人来说，图纸还能告诉他，房子使用什么材料，大致需要多长时间建成，大约要付给建筑商多少钱。图纸告诉施工方在哪里筑墙，哪里安窗，哪里铺设管道。图纸在建造期间，甚至完工之后都非常有用！图纸给人以期望——未来的房主，以及和这间房子相关的每一个人。



投资策略不是投资工具的集合。你可能有世界上最好的建筑工具，但是如果没有图纸，你不会造出像样的建筑。

在建造过程中，也可能会出现各种麻烦。可能你找不到你需要的瓷砖，所以只好找别的来替代。可能季风将工期耽搁了一阵子，但是图纸做的是整体规划。你不可能将一把锤子、一把螺丝刀、一卷卷尺摆成一排，然后对承建商说：“现在，给我建一所合我意的房子！”所以，你需要投资顾问向你描述他的蓝图，为的是你能够理解它。

三个投资目标

事实上，投资者有时是在为表述什么才是好策略而困惑，因为他们不能将自己的投资目标清晰地表达出来。金融服务业在这种情况下可能会成为你的敌人，常以将投资者搞糊涂而告终。数十年来，金融产品营销时一直在告诉投资者，它们是独特的，有无数复杂的目标——只有在金融行业中出售大量金融产品，才能满足投资者的要求。当被告知独特时，很少有人提出异议。事实是，大多数人并不那么独特。相反，他们只是单个的个体而已。

从统计学角度讲，独特就代表你不同寻常。行事方式在正态分布曲线之外，与正常值相差好几个标准差！按年龄来说，绝大多数人实际上与成千上万的其他人极其相似，无论投资时限、现金流需求、财富水平，还是其他。他们有需求，需求应该被满足，但是却很少有人

HOW
TO SMELL
A RAT 小心!
这是投资圈套

真正独特——他们只是个体而已。而你越相信自己是独特的，你就越相信你需要一个由独一无二的产品组合构成的、独特的金融解决方案。这对金融产品销售人员来说是个好消息，他们会向你兜售所有那些东西。然后，因为一切都是平等的，额外的收费——大量没有清晰金融策略的金融产品的开户费和管理费——损害了你的收益，使之更加微薄和/或负收益加大。

投资策略应该明确，你的目标同样需要明确。任意 3 个简单目标之一都适用于几乎所有投资者。

另外一个问题是：投资者经常被教导要将钱放在不同的口袋里。这个口袋里放安全的钱——用来保全资本，那个口袋是为退休准备的。这个用来增长，那个用来度假。这个小口袋里的钱是玩玩用的——可以用来赌上一把。不过，就算你有各种各样的账户——个人退休账户、401（K）养老金计划账户、纳税账户、与你的配偶或你信赖的人的联名账户等——正确的方法是将你所有的钱看成一个整体——一个完整的投资组合，因为这些钱本来就是一个整体！

毫无疑问，这是金融理论上说的，而且说得明明白白。现今的投资组合策略直接来源于哈里·马科维茨在 1951 年获得诺贝尔奖的革命性著作。他不仅重新定义了分散投资，还就这一点提出你不应认为钱被放在了不同的口袋里。你应该将所有的资本净值看成一个整体。然而人们并不这么想——从不。有意思的是，“投资”这个词来源于拉丁词汇“vestment”，意即“衣服”。这个词条起源于衣服，因为你将这笔钱放进这个口袋，将那笔钱放进那个口袋，将另外一笔钱放进



第3个口袋。这么想是错误的，但我们却经常这么做。

正确的做法是把你所有的资产看成一个整体投资组合——无论它是放在1个账户，还是放在12个账户中，是被分成应纳税、可递延税，还是信托账户；也无论它是由一个，还是多个决策者管理。这就意味着，从整体来看，你应该有一个简单的定义、一个整体的目标。不管别人告诉你什么，你只要记住3个目标（99.9%的长期投资者的目标都是其中之一），它们是：

- 增长。你需要你的资金增长，用以留给继承人、慈善机构或将来留给某人，或为大宗购物买单——例如，购买第二套房子，或者你需要资金增长来满足全部或部分生活开支——现在或将来，也许是在退休后。

- 收益。你需要你的投资组合能够满足所有、部分生活开支——现在或是将来——但你不关心身后能剩下什么。就像别人说的，让最后一张支票跳票吧。

- 两者兼顾。无论现在还是以后，你都希望收入能够满足生活所需；为今后打算，你也想要增长。

简单来说，就是这些。增长、收益，或二者兼顾。（还有第4个可能的目标——资本保全——不过，不管人们多想这样，它实际上仍是一个罕见的长期投资目标。资本保全的意思是通过无风险的操作来保存你投资组合的绝对值。没有风险也就没有增长。没有增长，你甚至不能抵御通货膨胀，所以我们不将资本保全作为目标来考虑。可以换个角度来看：如果你真的想要资本保全，就不要聘请投资顾问，这

HOW
TO SMELL 小心!
A RAT 这是投资圈套

样至少你就不会碰到骗子了。)

有了明确的目标，再考虑投资策略就会变得更加简单。回到金融“老鼠”的话题上——问问自己：“可转换价差套利”为什么带来长期增长？事实上，它带不来长期增长。卖空怎么增加收入？在某种程度上有可能，但它不是达成目标的终极策略。你的目标应该转化成与首要投资策略相关联的收益预期。（更多关于目标，以及如何从目标转移到策略建立的内容请参考我 2006 年出版的《投资最重要的三个问题》一书。）

不进行无预期的投资

投资策略应该清晰、容易解释并与长期目标相关联。你想得到合理的长期收益预期。这就是为什么你应该选择有参照基准的投资顾问——不管基准是股票指数、固定收益指数，还是混合指数。你可以参考基准的长期历史表现，对将来的长期收益作出合理预测。尽管过去的表现不能保证将来的收益，但至少能够知道自己的目标是否合理。同样，你就可以知道投资顾问的策略是合理，还是用花言巧语骗人。

举例来说，吉姆的邻居鲍勃正在考虑聘请一位采用 MSCI 世界股票指数作为基准的投资经理。鲍勃想在今后的 20 年中得到每年 25% 的平均收益。很简单，你知道鲍勃的预期不可能实现——没有任何股票指数的长期历史平均收益能达到那么高。没有任何投资方式能得到

本章概要

向投资经理提问

如果投资经理的策略含糊不清，不要羞于提问。多问细节，逼他给你一个更简单的解释。合法的投资经理不会为此动怒：记住，投资经理想做你的生意。如果他（她或它）不能从容不迫地耐心为你解释他们要做什么、怎么做，或者没有一个专业的销售或服务团队为你解释一切，那么，你对他们来说可能不够重要，你不会想要一位不重视你的投资顾问吧。

要确保投资顾问不是在兜售不知所云的投资策略：

- 请他们解释投资策略。你不必完全理解每一个战术的细节，但是更高级别的策略则应该明白无误。
- 如果不够明白——继续问。
- 如果仍然不够明白，高度怀疑。
- 知道自己的长期目标是什么——增长、收益还是两者兼顾——并确保投资策略与之相关。
- 了解投资顾问的参照基准，并作出相应的预期。
- 如果投资顾问不能或不愿明确解释投资策略，离开。

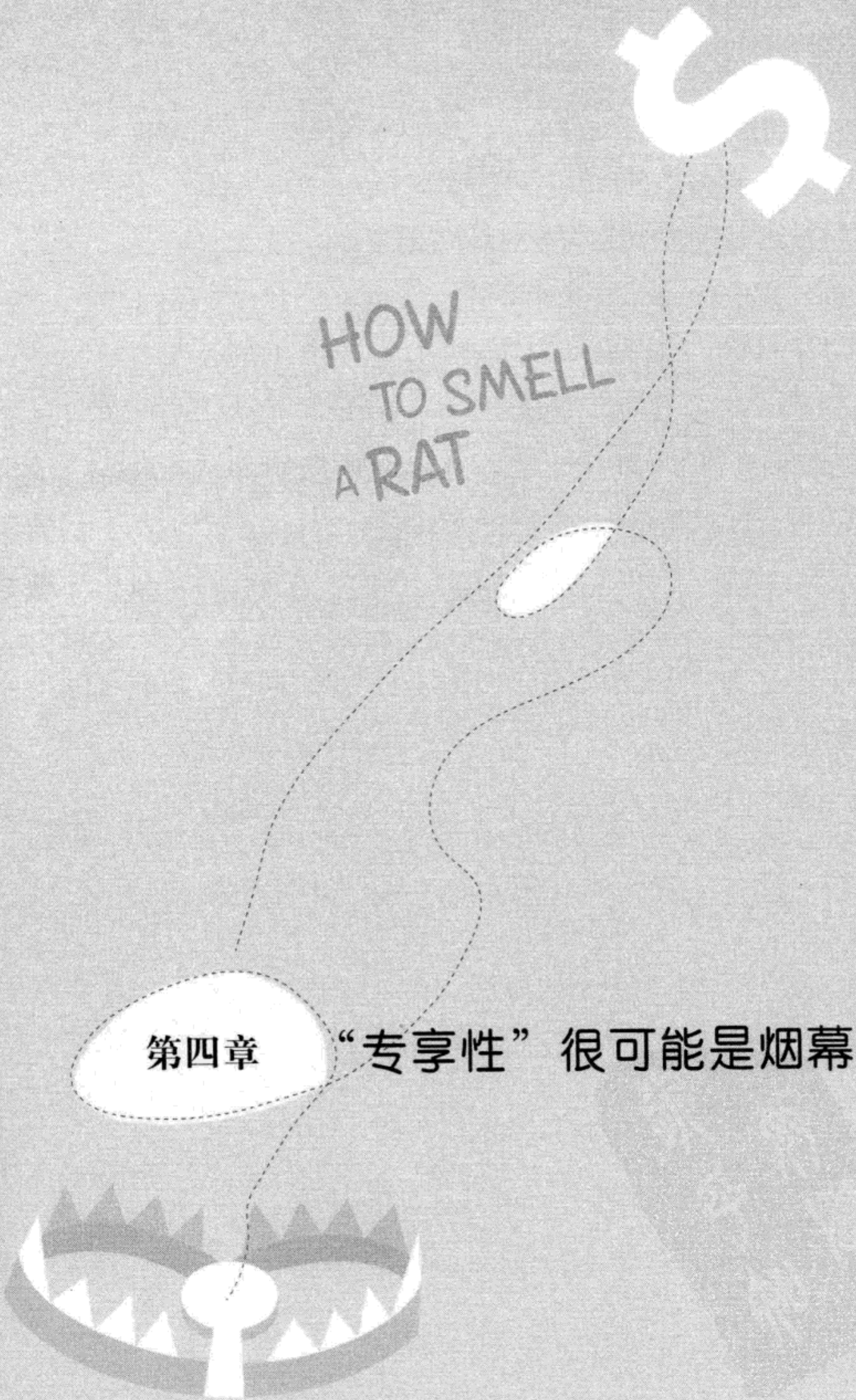
对冲基金经理赫奇斯成功地避开了麦道夫骗局。他请麦道夫详细向自己解释他的投资策略，“就当自己是个一年级小学

HOW
TO SMELL
A RAT 小心!
这是投资圈套

生一样”。无论战术多么复杂，一个好的资金经理也应该深入浅出地讲解。麦道夫不能或不愿解释，所以赫奇斯就走开了。聪明人！

你也应该走开。如果投资经理不能解释清楚他的投资策略，而且策略听起来含糊不清，赶紧离开。这未必表示这个投资经理就是金融“老鼠”，可能意味着他没有时间接待你，或他没有能够胜任的服务团队。不管是哪种，最好离开。要记住，有时候拿回你的钱比规划收益更重要。









吉姆怎样才能确信诚信公司就像他们自己说得那样好呢？诚信的代表领吉姆在这栋大楼里参观了一圈——它简直超级豪华。显然，这家公司的CEO多年以来一直经营得很好，而且似乎在慈善活动和政治交往中都非常积极！

会议室的墙上挂满了媒体对他慈善和政治捐赠事迹的报道和图片，还有他与一些著名政治家的合影——不只是美国的，还包括像托尼·布莱尔这样的外国政要。吉姆注意到有一幅CEO在游艇上的照片，他漫不经心地搭着哈里森·福特的肩膀。看到吉姆羡慕的神情，诚信公司的代表说：“诚信先生与哈里森是好朋友。”他对汉·索罗（哈里森在《星球大战》里饰演的角色）直呼其名！简直太酷了！

这显然是一位长期成功人士——这在吉姆的头脑里就意味着合法，而且诚信公司也值得信赖。他还是个乐善好施的好人！你感觉就算在政治骚乱中，他也是明哲保身的那种人。吉姆想：“如果我也这么富有和成功，我肯定也会有像哈里森·福特这样的朋友。肯定还有很多名流的照片没有被他挂在墙上，我相信他不是张扬的人。”

诚信公司的代表补充道：“有时候我们会组织客户乘游艇观光，也就是说不是随便什么人都可以成为我们的客户。每个客户必须由CEO本人亲自核准。”他还说，通常他们只接受那些至少有100万美元流动资金的客户，不过他们可以，或许仅此一次，对吉姆网开一面。吉姆开始有些慌了，如果通不过核准怎么办呢？怎样才能让他们接受

自己呢?

又来了。吉姆正在陷入金融诈骗的第4个信号:被专享性、光鲜外表和其他无关紧要的东西所迷惑。

信号4: 投资顾问向你主推的优势对结果毫无帮助

即使是美国政府着手调查斯坦福时,他依然在接受美国广播公司的采访中宣称自己是无辜的。他否认操纵庞氏骗局,否则自己就“死无葬身之地”。(这真的很可能发生。)斯坦福甚至泪流满面(这在白领犯罪中相当普遍)。这是悔恨的眼泪?他在为那些一生都被他毁掉的客户哭泣?不,他哭是因为资产被冻结,他跌下了《福布斯》全球亿万富翁排行榜。

在美国这个伟大的国度里,在被证明有罪之前你就是清白的。太神奇了!麦道夫认罪了,所以我们可以肯定地说:他蒙骗、盗用、窃取。但斯坦福拒不认罪。也许在本书出版之前他会服罪——谁也不准!在此之前,他只是“据说”骗取了80亿美元,但无论最终定罪或宣告无罪——情况都不容乐观。客户截至目前,损失了80亿美元,而他却在为杂志上少了几行吹嘘他财富的文字而哭泣。再怎么说,他关注的重点也不对。“关注重点不对”指的不仅仅是安排一场博取同情的采访——它本身就是一个真实的危险信号。

也许,你的投资顾问同时注册了提供咨询和托管资产的双重服务,你也认为他们有足够的理由,而且他们的定期表现异常优秀。你

不能完全理解他们是如何做到的——但你认为这肯定是合法的，因为你的长期网球球友聘用了他们，并且信赖他们。你和你的投资顾问握过手，看到了他冷静而自信的眼神——其实他在揣测你是否发现他是个骗子。

这一切都是坏信号——非常可怕的危险信号。如果投资顾问在酝酿一场骗局，他们就不会将大把钞票浪费在营造奢华的表象上，是这样吗？严格的专享性和极尽奢华的办公室，怎么会是危险信号呢？也许它没有什么实质作用，但也不会有什么害处，是不是？毕竟那是他的钱，他的办公室。他为什么不能过奢华生活，并且接待社会名流呢？这会吸引人们对他们的注意力，行骗高手是不会那样做的，对吗？

是大理石，抑或不是？

完全错误。如果这是推销说辞中的一部分——向你卖弄所谓的好处，无论以任何方式——要保持怀疑。没错，它自身就是一个危险信号。你和其他客户从他们那里得不到任何好处——投资顾问没有任何理由向客户推销专享性、社会地位、红木、大理石、与影星的合照、政治立场等。投资顾问的私人生活是他们自己的事情，这些东西完全无关紧要——他们不会带来更好的表现或者更高的效率。问问自己：“他们想分散我在哪方面的注意力？”你真的不需要一个以分散你注意力为目的的投资顾问。你需要的是一个无论何时都以明晰理念为目的的投资顾问——永远如此。

同时，你可能会因为不清楚投资顾问的业务而看不到某些直接利

HOW
TO SMELL
A RAT 小心!
这是投资圈套

益。你完全有理由这样问：“为什么哈里森·福特与CEO的合照被挂在会议室的墙上，而不是他的私人寓所里？他与福特先生的关系对我和其他客户有什么好处？”也许诚信公司CEO的投资策略是建立在电影投资交易之上的，福特先生为公司所做的某些事确实能带来实际效益。或者这样问也无伤大雅：“这些大理石对我能有什么好处？”如果他们告诉你大理石起不到什么作用，那么，即使在他们解释之前你不明白，到这时你也应该知道，大理石并不是单纯的“大理石”，它是辅助催眠的工具。

专享性没有太多好处

马克·吐温说过，他不想成为任何愿意接纳他的俱乐部的一分子。格劳乔·马克斯在另一个时代以喜剧化的方式实践了这一点，在选择资金经理或投资顾问的时候恰恰相反。如果你在向他们献殷勤，而他们自己却是一副居高临下的姿态，那你就要问问这是为什么了。投资顾问应该追逐你，而不是你追逐他。你从一个工作方式像在经营至尊俱乐部，除非特殊情况，否则不会接纳你的资金经理那里能得到什么好处呢？专享性对你毫无用处——无论从哪方面来看，它都是一个危险信号。

我知道客户投资的准入下限。根据投资顾问的战略战术，在资金低于某个数额的情况下，难以为客户带来收益。下限可能是2万美元、50万美元或1000万美元，这完全取决于投资什么和如何投资。通常，

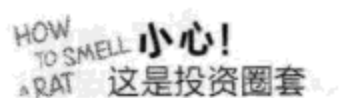
大型投资顾问会设置基于合理的经济状况和经济规模建立起来的投资准入下限。而有些投资顾问——主要是对冲基金——只接受受信投资者（收入超过 20 万美元或者净资产超过 100 万美元的个人）。这都是正常的，不足为奇。（不过，对冲基金有可能混合资产——需要对此仔细审查，参看第一章。）如果投资下限是出于实际考虑而建立起来的，就不应该要求投资顾问为你作出更改。

专享性只是一种营销手段。不能轻易认定兜售专享性的人就是骗子——但它是一个危险信号。它是行骗者的标准战术。为什么骗子的伎俩总是得逞？令人惊讶的是，在我们的生活中往往有这样的情况，你越是告诉别人他们不能拥有某种东西，他们就越希望得到它——往好里说是自欺，往坏里说就是危险。

麦道夫是专享性之王。他宣称根本没有推销过自己的服务——他的基金对新投资者“不开放”，专享性就是这么来的。新投资者由可靠的来源“介绍”而来，他甚至要求投资者不要对外透露在他这里的投资——令他们对身处至尊俱乐部的感觉念念不忘。保密是专享性最根本的形式。如果你正在设法打动看门人让他放你进去，你肯定不会对他的投资战术过多询问——因为这可能导致你被拒之门外！所以，你会保持缄默，放弃提问——这很可能是麦道夫从一开始就计划好的。

专享性在社团里可能是合理的，但在金融顾问那里却讲不通。要对你的资金经理所宣称的“专享性”保持怀疑。

麦道夫的投资者们必须恳求他。简直主客颠倒，不合逻辑！资金



经理要向你收取管理资产、长期自然升值资产的费用，以及长期为你合理投资的回报。就收费这一点来说，他也应该对你积极点儿。这与你的宗教、派别、姓名，以及其他人群组合方式没有任何关系——除非你是教皇、总统、好莱坞明星，或类似人物。他们也许会以你为炫耀的资本。但另一方面，他们更应该加倍地请求你，而不是你去求他们。如果他们在营销时利用名人来炫耀，那就是又一个危险信号。

可变的准入下限

尽管麦道夫声称自己运作的是一个“专享性”基金，但是回想一下，他的准入下限却是一个可变的标准。他的资金来源于各种层次的客户——从好莱坞上层人士到大型对冲基金和捐赠基金，再到只有5万美元投资资金的学校老师和助理律师。他在选择受害者时倒是没有挑剔——骗子几乎从不挑剔。骗子设计出来所谓的专享性，看样子就是为了让受害者因为得到他的接纳而感恩戴德。心怀感激的人不会吹毛求疵，这正中骗子下怀。

理财上的“专享性”能带给你什么呢？它不会降低收费，也没有任何证据证明它能够提高收益。而且，事实上，反而有证据显示它使收益或核实收益的能力变得混乱不堪。你加入乡村俱乐部时可能需要专享性，但当你想要一位资金经理时却并不需要。如果有人把专享性作为好处来推销，一定要当心。专享性不仅对你毫无用处，而且会分散你的注意力，使你忽略其他更危险的信号。

不要太在意名誉

莎士比亚名剧《奥赛罗》的主演用了5幕场景来表现他们为名誉而烦恼：一个因为被质疑，一个因为遭到抨击，第三个因为自己不够好。这为他们带来了什么？残害、亡妻、自杀和监禁。如果他们不那么在意别人的说法，想必不会有这样凄惨的结局。这部名剧的深层含义远在这5幕戏剧之外。

良好的声誉或许得之不当，糟糕的声誉也可能有失公正。无论如何，不要太在意口头上的美誉或毁誉——因为你不能据此判定一个人做了什么或将会做什么。

“名誉是一件无聊的骗人的东西；得到它的人未必有什么功德，失去它的人也未必有什么过失。”

——伊阿古，《奥赛罗》第二幕第三场

伯尼·麦道夫有绝佳的名誉——曾经一度长期如此。他是纳斯达克证券交易所前主席，他甚至在美国证券交易委员会培植了严密的关系网，进入了顾问委员会！他的公司——麦道夫投资证券公司——是在纽约证券交易所和纳斯达克都排名前三位的做市商，每年处理着1万亿美元的交易。他是一个家族观念很重的人——他把儿子、妻子和其他亲戚都安排在自己的公司工作。这些都没有问题！事实上，这些都为他塑造了一个勤奋、出色的实干家形象。他的故事是典型的美国式成功典范——从一无所有到资本王国。但是，最终仍然

HOW
TO SMELL
A RAT 小心!
这是投资圈套

归于一无所有。一夜之间，他名誉扫地，从社会栋梁跌至人类历史中最声名狼藉的世界级恶棍。他的名誉保护不了自己，也保护不了他的客户。

埃伦·斯坦福也有极高的声誉，深受生养他的安提瓜和巴布达岛人民的爱戴，他甚至被封为爵士！有几个人能获封爵士？这是怎样的殊荣！坏人不可能获得爵位的，所以人们认定有爵位的人必是好人。他是《福布斯》400 富豪榜以及《福布斯》全球亿万富豪榜的双料富翁。他的名字现在仍然刻在一些高校建筑和体育馆，但很快它将出现在一身橙色监狱连体衣的胸前。

所以不要太迷信名誉。它变化多端、无从衡量、不可触摸，而且很容易被与能力无关的因素影响。伊阿古对名誉的看法一语中的：一些毫无名誉而言的骗子可以通过慈善和政治捐赠买到良好声誉。而另一方面，即使一个人没有做错什么，也会有心藏憎恨、性格扭曲的人在博客空间——一个不必为撒谎、攻击、诽谤等负责的地方——轻易挑起毁人名誉的事端。一直以来都是这样！

我从不相信博客上看到的，关于任何人的正面或负面的消息。因为你没有渠道了解背后隐藏的东西，所以通常博客上的内容毫无意义。事实上，很多时候都更甚于此！互联网的匿名特性暴露了很多人的最丑陋的一面。我见过经常在互联网上假装他人身份的人，甚至见过一些人盗用我本人的名义发帖。太可怕了。千万不要相信博客上，甚至主流网站上刊登的评论或报道文章。它们根本没有诚信可言，所以无论如何不能轻信——不管是赞誉或是诋毁。好名声并不像你希望得那样好，坏名声也并不总是确凿无误。应该去探求的是事情的真相。



真相既不像互联网上诽谤运动那般污浊，也不是对社会、文化和政治说辞的贴金。

待沽的名誉

还记不记得 20 世纪 30 年代的骗子理查德·惠特尼？令人惊讶的是，在 1929 年黑色星期四袭击股市的时候，他是纽约证券交易所的主席——声望很高——但后来被他侵吞资产的不只是他的朋友，还包括纽约证券交易所的前同事。谁能想到纽约证券交易所主席贪污他人财产呢？但是，一个显而易见的事实是，他的确这样做了。而另一个显而易见的事实是，麦道夫也在纳斯达克证券交易所主席的位置上作出了同样的勾当。能坐到这个位子的大多数都是能力非凡的人。同样的事情也发生在美国证券交易委员会高管身上！谁能想到美国证券交易委员会的负责人会违法？美国证券交易委员会的副主席詹姆斯·兰迪斯像理查德·惠特尼一样只能在监狱中度日——几乎在同时。（更多关于理查德·惠特尼和詹姆斯·兰迪斯的内容参见附录 C。）

良好的声誉本身无可厚非。我们大多数人都为之而努力，这就是为什么我们时常轻信声誉过好的人的原因。但是，投资顾问的名誉究竟能带给你什么？它不能保证获得更好的收益，甚至无法保证收益的真实性（就像麦道夫的客户所发现的那样）。与其花时间累积声誉，还不如专注于那些富有成效的工作——比如理财——从长远来看，这才是未来声誉的最终决定性因素。而当前的声誉无关紧要（当然我们还要反对傻瓜、爱搬弄是非的人、缺德的人，以及匿名的网民）。而且，手段高明的骗子善于制造迷惑人的假象，他们可以通过以下方式轻松

HOW
TO SMELL
A RAT 小心!
这是投资圈套

地塑造良好的声誉：

- 大型慈善捐赠
- 积极参与政治活动
- 结党营私

他们利用庞氏骗局贪污而来的资金做这些事，再通过这些事来骗取更多的钱。

慈善和政治捐赠、社会和文化活动，以及其他提高声誉的因素就其本身而言并非负面因素。投资顾问们在业余时间做什么是他自己的事。如果他们捐钱给你喜欢的社团，很好，不过这并不重要。但是，如果你的资金经理（或是一个你正在考虑的人选）正在为自己的名誉卖力钻营，那就要深入探寻——因为这些事情对你毫无益处。既然不能为你带来直接利益，那做起来就没有意义。追根究底不会造成任何伤害——一个诚实的投资顾问不但不会介意，还会乐意回答你的问题，而你则可以保全自身，避免陷入金融诈骗之中。

当慈善并不仁慈

你可能会很乐意看到资金经理和你支持同样的慈善机构。仁慈当然很好！我的个人计划就是把我的大部分净资产捐给美国约翰·霍普金斯医学院。因为我的祖父是约翰·霍普金斯医学院第三届的毕业生（我在《投资最重要的三个问题》中提到过），而且这所学院一直很合我心意，它现在以及将来的研究都会带来巨大的社会效益。当然，任何人都可以为慈善捐赠，只要他们手里有余钱。这不是能力或

其他什么的标志——无论在资金管理还是其他领域。这不是客户聘请我的理由，雇用资金经理的决定不应该建立在他捐款数额和对象的基础上。

阿尔贝托·维拉尔（第一章中提到过）是位著名的歌剧爱好者，他对高雅艺术的捐款超过3亿美元（大部分是他客户的钱）。但他的仁慈并没有用在客户身上——他于2008年被判诈骗罪。客户的损失被用来捐献全球的歌剧艺术，我猜绝大多数客户对此并不能释怀。

慈善捐赠很好。只要愿意，人人都应该做。但这并非评判雇用投资顾问的标准。慈善捐赠不应被当做利益推销给你——它本来就不是。

斯坦福“爵士”捐出了几百万美元给非营利机构，包括博物馆、迈阿密的基瓦尼俱乐部，更重要的是他还捐赠了圣犹大儿童研究医院。没有什么事情比帮助生病的孩子更值得肯定了——只要你不是像斯坦福那样依赖善举带来的形象去欺骗客户。

麦道夫与很多慈善机构都打交道，接受其捐献最多的是美国淋巴瘤研究基金会，仅2007年就得到了麦道夫超过100万美元的善款。麦道夫一定很喜欢慈善机构，而且有足够多的慈善机构供他去喜欢。奇怪的是，美国淋巴瘤研究基金会并没有在麦道夫这里进行投资。不过或许并没有那么奇怪——很多在麦道夫的公司进行投资的慈善机构都出现了严重的经济问题：洛杉矶的犹太社区基金会亏损了1800万美元，JEHT基金会由于破产而关闭，埃利·维瑟尔人类基金会亏损了几乎全部资产。也许麦道夫希望在他的诡计被戳穿时，他最热衷的

HOW
TO SMELL
A RAT 小心!
这是投资圈套

慈善事业不受影响。

政治迎合

人们很自然地会被志趣相投的人所吸引。如果你是一个坚定的民主党人，你可能不会从金钱上支持共和党人，反之亦然。这是个误解。首先，在投资中坚持党派性是危险的行为——它会使你忽略那些驾驭市场的真正因素。许多共和党人认为共和党执政能够推动股市，民主党人则认为相反。他们都错了——从历史角度来看整体股市，不会有哪个政党会对股市有更突出的影响，尽管坚定的政客会用琐碎的数据来支持自己的观点，以得到他们想要的结果。比较一下专业投资者的投资历史，你就会发现，没有证据证明有谁能比其他人做得更好，无论他是民主党、共和党，还是无党派人士。

有政治倾向没有问题。大多数人都有政治信仰——以这样或那样的方式。但是，你所雇用的投资顾问的政治活动和政治倾向不应该影响到你。这类似于慈善捐赠——它无权直接投向政党或者候选人，而只是对手中闲钱的处置方式或个人偏好。当然，许多大公司和基金经理以政治投资作为其收益来源，然后从政策层面拿回他们需要的公司利益。这对你也并不重要。

在投资中受到政治倾向的干扰是很危险的，也不是雇用投资顾问的充足理由。你的投资组合不会从投资顾问的政治关系中获益。

在选择投资顾问的时候，政治上是否有共同点并不重要。它不会



带给你更好的投资决策、更好的收益或者服务。当然，在民主国家，我们都有自己的政治观点以及进行政治活动的权利，你的投资顾问也不例外。但是，正如对待慈善事业一样，如果投资顾问向你“推销”他们的政治生活，那就必须对他们的动机提高警惕。

请注意，麦道夫的政治捐赠相当慷慨——2006年，他的捐赠超过了100万美元，大多数资金捐给了民主党及相关组织。斯坦福的政治目的则无从考证。自1999年以来，他共捐出240万美元给联邦候选人，同时将480万美元用于疏通关系，受益人群既有共和党人，又有民主党人。令人惊奇的是，他曾为《网络金融服务反欺诈法案》奔走游说。太讽刺了吧？

过度地卷入政治生活不仅不能证明投资者的诚信，反而会带来相反的结果——骗子们知道政治家们不会对支持（巨额支持）他们的人“反咬一口”。在我看来，投资顾问参与政治角逐就是虚张声势。首先，他们是普通人，无法脱离世俗的生活。其次，他们或许有不可告人的目的，背后能够得到利益，或许可以超过他们自客户身上所得。如果他们不是被自己的政治偏好所蒙蔽，那么极有可能他是在试图转移你的注意力。

不过别搞错。骗子们喜欢制造出与政治有关联的形象，这样一来，受害者更容易上钩。他们知道如果和政治家建立联系，就会给人一种与法律更接近、更合法的印象。此外，当今社会政客也是社会名流的一种，尽管我认为这种社会地位是不合理的。然而事实上，政客的确在享受着社会地位，这也为那些与之相关的骗子作了掩护。这就是他们这样做，而我们会上钩的原因，也是你应该保持警觉的危险信号。

HOW
TO SMELL
A RAT 小心!
这是投资圈套

利益共同体

大多数人都会加入一个或多个社会团体——志同道合，并且紧密联系的一群人，包括教堂、俱乐部、校友会、体育协会、地方社区，甚至家族。协会因共同的利益而存在，如美国退休人员协会、意大利之子、美国革命之女组织、金山土生会。名单列也列不完，它们都是正当组织，没有任何问题。我自己参加了很多类似的组织，我建议你也参加一些自己感兴趣的团体。人以群分，你在团体中会找到惺惺相惜之感。

向社团内的成员推销产品是很普遍的事情。你可能遇到过俱乐部或校友会的年轻成员向你推销产品。对于刚刚起步的年轻销售人员——无论是什么领域——这样做都是合情合理的，至少在起始阶段。这种推销方式的优点是团体成员更有可能让你进家门，听完你的讲解，即使只是同情心使然。这是很好的体验——即使没有人买。不过缺点是，如果你很不耐烦（新人更有可能这样），你便使自己处于孤立——很大程度上——与那些你想长期保持社会联系的人隔离。不好的名声一旦在团体内部流传开来，会传播得非常快，严重而持久——这将影响你在这个团体中的社交生活。

但对于有经验的推销员，尤其是能力超群者——做顾问工作或其他工作——加入社团不会为他们的销售带来益处。事实上，反而有明显的副作用。试想如果你在销售汽车，你会因为感情因素不得不给高尔夫球友或校友打一定的折扣。雇用同一个社团内的财务经理能带给你什么好处？什么好处都没有。如果你是挪威裔美国人，你的投资顾问是不是和你有什么关系？最好没有。

事实上，应该对熟人推销保持警觉。想想看：当你需要一名牙医



的时候，你是否愿意详细调查，列一份清单，翻阅资料，并不厌其烦地严格审查？绝对不会！你会问你的朋友：“你的牙医是哪位？”你以同样的方式找私人医生、修理工和宠物保姆——通常不会出现太大问题。如果是信任的人向你推荐，你就不会作过多的背景调查。找牙医用这种方式是不错的，但是如果用这种方式来物色投资顾问就行不通了，因为你要考虑避免金融诈骗。

预谋贪污的嫌犯知道，社团或是朋友的推荐通常可以大大减少客户对他的审查，这也是一度有着大量“多层传销”组织（另一种金字塔骗局）的犹他州以“世界诈骗之都”而著称的原因之一。犹他州居住的主要是摩门教徒，他们的社会关系非常紧密，非常信任朋友之间的推荐。诈骗犯深知这一点，并且有计划地利用了它。

麦道夫极其善于使用这种伎俩。他在自己的犹太社会圈中大量招揽客户。据报道，棕榈滩乡村俱乐部中多达 1/3 的成员——其中主要是犹太人——都在麦道夫的公司里有投资。媒体对麦道夫事件感到震惊，因为他重创了自己的犹太社会圈——使朋友、家庭、慈善机构通通破产了。不过，这本就是金融“老鼠”的做法。

柯克·赖特也是这样做的。他赢得了几个美国国家橄榄球联盟前职业球员和一些亚特兰大地区的麻醉医生的信任——然后他们再将产品推销给朋友和同事。受害者们之所以信任赖特，是因为他们相信自己的朋友和队友。戴维·多米内利则将紧密团结的圣迭戈社区毁于一旦。社会团体并没有保护他们免受伤害，对你而言也是一样。

这就是骗子们打着主意并采取行动的“社团”。出于社团关系的亲密性，骗子们受到的怀疑大大减少。庞兹欺诈了他自己的族

HOW
TO SMELL 小心!
A RAT 这是投资圈套

群——意大利裔波士顿人——正如在第一章中提到的，他们最初是那么崇拜他、歌颂他、敬重他！当你的亲人、邻居和牧师都对他赞不绝口的时候，你很难成为那个喊出“皇帝没穿衣服”的人。

如果你的高尔夫球友、教友、朋友或祖母向你推荐投资经理，千万不要以为他们已经作过了详细考察，而你自己则没有必要做了。他们一旦陷入庞氏骗局，就无辜地成为骗子布下天罗地网的一部分。

豪华办公室好看，但不是好事

最近，我为区域客户举办了一个教育研讨会。我公司的办公所在地位于我在加利福尼亚州圣马特奥的几幢楼里，所以我们就利用了公司的会议室来开研讨会——在我看来，这是最符合客户利益的。

我们还为想了解公司设施和运行情况的客户安排到公司参观。在参观之前，一个挑剔的客户看起来有些心烦意乱——他显然被一些使他烦恼却无法解决的事情激怒了。不过，负责带领参观的代表有足够的理由相信是因为2008~2009年度市场的糟糕表现造成了客户的不满。在参观的过程中，客户们参观了证券交易操作处，也是客服部门办公的地方。我们的办公室里既没有大理石，也没有花岗岩。它是一幢普通的带有玻璃外墙的混凝土建筑，对我们来说足够用了，但可能与客户对资金经理的想象有一定的距离。

办公环境都是开放式结构，除了我，没人有办公室——但是几乎没人嫉妒CEO有一扇可以关起来的门（这是一扇移动玻璃门，他

们仍然可以看到我，我也能看到他们)。我的员工们的座位摆放得像坐在证券交易大厅——胳膊肘挨着胳膊肘——这样的安排增加了透明度，提高了效率，因而降低了成本，使我们向客户收取的佣金很有竞争力。办公室、设备——这些东西都是要花钱的——对于投资顾问行业，这些费用最终会分摊在客户身上——虽然不是直接收取，也差不了太多。在较小空间里就能完成工作，为什么还要浪费更大空间呢？

参观结束时，那位客户的态度有了 180 度的转变——他微笑着，看起来宽慰许多。当被问到态度转变的原因时他说，他本来以为会看到花岗岩、大理石、红木以及豪华的个人办公室。但是，看到公司运营状况后他感觉好了很多。这位客户明白——豪华办公室看起来的确不错，但它对资金经理或投资顾问的表现毫无用处。巴菲特向来在奥马哈的一所普通住宅里运作资本，约翰·邓普顿也是在巴哈马群岛一间设在警局楼上的浅绿色办公室里经营着公司。在什么地段工作以及如何装修办公室并不重要，也不能保证你的资金经理比其他人更有竞争力。但骗子总是营造一间豪华的办公室，因为大多数投资者在看到公司设施时，并不会像我们公司的客户那样想问题。豪华未必是负面的特征，但它是一个危险信号。

华丽的外观——比如豪华的办公室——并不能为任何人带来实质性好处，它可能只是一个资金经理不能有效利用客户佣金的标志，或者是资金经理工作上本末倒置的标志。这不是犯罪，但并不是你的最佳选择。如果奢华被作为重点推销，那就非常可疑了。也许，华丽的外表看起来并没有什么害处，但它们真的有可能有害！虽然豪华的办公室并不是贪污的标志，但是，如果资金经理极度夸大，并且强调它

HOW
TO SMELL
A RAT 小心!
这是投资圈套

在市场和销售中的作用，那么请问问自己：“他们是不是在用我付的佣金画蛇添足？为什么？他们想竭力证明什么？他们想让我怎样看待他们？”

说真的，有超级奢华办公室的投资顾问会使我感觉舒服得多——不过要尽量避免让客户见到它——这样的顾问要好过那些总将奢华作为美好前景推销的投资顾问。最理想的是投资顾问不要有豪华办公室。其次，如果投资顾问有豪华办公室，那它并不是应该向你展示的东西。再次，如果投资顾问主动向你展示豪华场所，那么在你作进一步打算之前，一定要排除这个危险信号。

消磨时间的爱好

除了企业光环，其他形式的个人炫耀——比如别致的装潢、光鲜的头衔、与名流的亲密无间——不仅分散注意力，实际上还是一种负面因素。那些最富有的人，无论男女，都没有时间消遣。在我看来，沉溺于社交活动对于一名基金经理来说是最不可取的。客户不能从与名人过从甚密的基金经理那里得到任何益处。如果基金经理向你展示和炫耀自己与南希·佩洛西、美国总统、波诺、布拉德·皮特的合影，要对这个危险信号保持高度警惕。

据我所知，没有哪位大牌基金经理拥有职业运动队。因为他们没有时间！他们太忙了，没有时间去吸引公众眼球。尽管沃伦·巴菲特不是基金经理，但是这位世界上第二富有的人、公认的智者与成功人士，也并未拥有职业运动队。没有时间啊！他没有独立的私人飞机（其实他公司里有——他说这是“不可饶恕的”——他的俏皮话反映



了他对股东期望降低成本的理解)。他穿着邈邈，从不与人过从甚密，而只是忙于打理自己长盛不衰的生意。他就是投资顾问的好榜样。

我公司的广告做得很多，你可能知道。我们采用直接邮件营销和大量的直效网络广告。我们也作了大量的出版物、广播，甚至电视广告。这种方式极其高效，因为作出回应的人会成为潜在客户，接下来，我们的销售人员就会登门拜访——其中一些人就会转变成真正的客户。这种方式占用高层投资决策者的时间相对较少，因此不会牵扯他们的精力。

大多数人，尤其是投资者，都从灵魂深处痛恨广告。他们也讨厌投放广告的资金经理。但是广告很有效——它直面公众，公开、直接、透明。广告为我们带来了额外的客户和相应的收入，使我们能够为全体客户做更多事情——无论老客户还是新客户。受益于此，我们已经建立了研究机构，并且每年增添很多客户服务项目——全部费用来自于直接营销（即直效广告）所获得的利润。当人们问起我们的销售人员为什么投放那么多广告，为什么投放广告是好事而不是坏事时，销售人员很容易解释它为何高效，以及为何能为客户带来利益。你应该向投资顾问提的问题是：“这些奢侈的花费如何给我和其他的客户带来利益？”如果确实有益，那很好；如果没有，那就是危险信号。

如果你在从事金融顾问行业的同时，还积极参与某些社会活动，并且对其热衷的程度超过了兴趣层面，那会侵占太多正常的工作时间，并且很分散精力！如果你有时间向上爬，也会耗费过多时间。如果你有时间成为赛车手、赛艇选手、一流的牧场主等，都会耗费大量的时间。绝对太多了！

我利用业余时间写书，这已经是我的第6本书了。写书确实很耗费时间。不过，在从事我最喜欢的爱好——写作——的时候，我所写的内容都与我的工作相关，并且有助于我更专注于工作。我毕生都在从事写作，作品颇丰。我喜欢写作，把写作当做一项消遣，就像其他人享受高尔夫球、徒步旅行、体育一样。对我来说，写作并不是不务正业——而是某种形式的温故知新，因为我所关注的正是客户以及潜在客户们感兴趣的事情。在我的职业生涯中，我发表了数百篇《福布斯》专栏文章、专业文章、研究论文，以及这些书籍。

但是，每次我都强迫自己坐下来，研究我要写的话题及其表达方式——我希望人们现在喜欢我的书，若干年后还同样喜欢（比如，本书便参考了我1993年出版的图书）。写作可以承载你头脑里认为正确的东西——承载那些无论现在还是将来，你都可以骄傲地让人们从你书中了解到的内容。这很好。它能够帮助我的客户、帮助我，我还希望它能帮到你。我并不介意向任何人详细解释有关投资的一切。我公司的销售人员同样如此。因此，如果你对资金经理或投资顾问所做的、与正式工作无关的事情感到担心，记住一定要去问、去证实。诚实而直率的投资顾问不会对你的提问感到厌烦，相反，他会用你能理解的、简单而舒服的方式回答你的问题。如果他们不能或者不愿这样做，那就是一个显著的危险信号。

豪华办公室、昂贵的装饰、公司或者个人的光环，都是一种危险信号。即使它们不是为了分散你的注意力，至少也会分散投资顾问的精力。



伪造的假象与盗窃本性

如果销售人员将豪华办公室作为卖点领你进去，想想斯坦福。根据以前投资者的说法，斯坦福“爵士”就有豪华办公室。潜在客户们被招待享用了公司大厨烹制的丰盛晚宴，据说，大厨烹饪的一道焦糖布丁非常可口——是潜在客户吃过的最好的布丁。后来的一切证明，这的确是份超级昂贵的布丁。

斯坦福“爵士”个人以及通过公司赞助了一系列体育赛事，如板球、高尔夫球、网球、水球、帆船。他还资助了职业高尔夫球手维杰·辛格（现在他与经纪人正急于寻找新的资助）。很多公司都资助体育赛事，只要是出于市场营销的考虑，那就是正常的。市场营销是被普遍运用的营销策略，但斯坦福向公众展示的却是他和他的公司令人倾倒的光辉夺目的假象。

斯坦福的祖父被奉为斯坦福“爵士”金融帝国的“缔造者”，他的照片被张贴在斯坦福的办公室及网站上。斯坦福本人表示，他的祖父创业于大萧条中期，迄今公司已有 76 年历史。但这一切都是虚构的！斯坦福的祖父曾是一名理发师，确实创立过一个很小的保险经纪公司——斯坦福金融公司——但是早已卖给了另一家规模更大的公司，和斯坦福现今的公司没有任何联系。斯坦福为什么撒谎？因为历史悠久的家族企业会给人有保障、有实力、坚不可摧的印象——这些都可令缺乏信心的投资者感到安慰。如果它是真的，他们确实能更放心。但是，骗子们知道如何乔装打扮来分散你的注意力，不让你看到他们的真实面目。

斯坦福“爵士”还大胆地宣称他是曾就任加利福尼亚州州长的斯

HOW
TO SMELL 小心!
A RAT 这是投资圈套

坦福大学创始人利兰·斯坦福的亲戚。多么高贵的血统。但是，没有任何证据支持他的说法，斯坦福大学则由官方明确否认了利兰·斯坦福与他之间的血缘关系。然而，随后斯坦福又提出了一项毫无凭据的声明，在使投资者认为他们之间确有亲戚关系的同时，消除投资者的怀疑。大多数投资者都不会相信世界上会有如此赤裸裸地伪装自己的人——大多数人不会这样，但对骗子来说却是家常便饭。

贪污犯阿尔贝托·维拉尔也声称自己来自于一个富有的古巴家庭，家里的财产在革命时期充公了，在他还是小男孩的时候，全家逃亡至美国，开始了艰苦的移民生活。这是一个高超的谎言，创造了他拥有成功、富有的遗传基因的形象（我们倾向于相信成功者的后代比失败者的后代更有可能成功——同样的原因，获奖的赛马产下的马驹绝对比普通马驹更值钱）。

但与此同时，它唤起了人们对他苦难移民出身的同情——在经典的美国梦中，主人公总是在经历了艰辛的童年之后，最终成为一位白手起家的成功人士。维拉尔树立了世界上最好的两种形象——将美国梦概念与对苦难困境的怜悯形象联系到了一起。可怜的他！伟大的他！然而若不是凭空捏造，这个故事将更伟大。在维拉尔创业之初，我便对他有所了解（我在2008年出版的《费雪论财富》中提到过他的恶行）。我当时说，他编造的故事实在太离谱——包含着太多的危险信号。其实他并不是来自古巴，而是来自新泽西。哪有那么迷人！他的故事自始至终建立在谎言之上，所有骗子的故事都是这样。

“龙生龙，凤生凤”是我们观念中很现实的一部分。出于某种原因，在我们当前的世界还存有门第观念，这意味着只要我是成功人士

的儿子，我的职业生涯便已成功。我也是门第观念的直接受益人。我为我已故的父亲感到自豪，我也希望你以自己的双亲为傲。

我并没有作太多的比较，不过很多成功人士的后代的成就都超越了父辈。名单过长，列举起来颇费时间，不过可以举几个典型的例子，他们包括：约翰·昆西·亚当斯、沃伦·巴菲特、迈克尔·道格拉斯、安吉丽娜·朱莉、约翰·肯尼迪——成千上万，数之不尽。这些事实使我们赋予成功人士的后代一些独特的气质——专享的奢华，贵族气息，名门之后。所以，骗子经常会往自己脸上贴金。因为，你不会认为某位著名成功人士的儿子或女儿是个骗子。但是，骗子们在凭空捏造门第出身时做得更加到位，他会试图强化一种可靠的形象。自然，斯坦福便安排自己在安提瓜被册封了爵位——这个称号的实际价值大约与一盒“好家伙玉米花”的小赠品相当。

让人目瞪口呆的是，斯坦福“爵士”的工作人员，从板球俱乐部场地管理人员到交易操作人员都佩戴着金制的斯坦福徽章——一只金色的鹰——说实话，这比“好家伙玉米花”的赠品更值钱。工作时间长的人所佩戴的徽章上还会加上一颗钻石。在2009年3月（斯坦福败露的两个月之后），他的网站上只是轻描淡写地提到斯坦福金融集团正被接收者控制。对于失落的拥护者，访问网站就是超现实的“达摩计划”。就连板球照片里的三柱门上都写有“斯坦福”。网站上的形象图片还是“创始人”斯坦福的祖父以及他的金鹰标识——坦白地说，这看起来更像是20世纪30年代的法西斯宣传，而不是传统美国人民像孩子般垂涎并膜拜的“好家伙玉米花”赠品。

有缺陷的品牌决策并不是负面因素。同样，建设企业文化，营造

HOW
TO SMELL
A RAT 小心!
这是投资圈套

集体意识，也不是负面因素。这些都很正常，是企业的正常组成部分。然而，精心布置的假象却是极其危险的信号——尤其当它建立在谎言的基础之上。客户不可能从工作人员佩戴的昂贵镶钻的金制徽章、建有阶梯喷泉的大堂、关于公司起源的神话，或者荣获大英帝国勋章上得到任何利益。（埃尔顿·约翰曾被封爵——至少他曾被英国女王封爵。但即便如此，你愿意把钱交给他管理吗？）

其他条件相同，如果要在投资策略和表现都相似的两位投资顾问中作出抉择，你应该倾向于选择不太虚荣的那位。最起码，你的管理费都能用在刀刃上。但是，你也应该时刻提防隐藏在冠冕堂皇说辞背后的骗子。

延伸阅读

无论进行庞氏金融骗局或其他任何欺诈行为，骗子一般使用相类似的基本策略。只有了解骗子愚弄受害者的手段，你才能避免沦为受害者。这些书不仅详细介绍了金融诈骗的手法，还揭示了很多骗术的策略。

以彼之道，还施彼身

- 《偷窃的艺术：如何使自己与公司远离美国犯罪率最高的罪行——诈骗》（*The Art of the Steal: How to Protect Yourself and Your Business from Fraud, America's #1 Crime*），弗兰克·阿巴



奈尔 (Frank Abagnale), Broadway, 2002 年。这是一本熟悉骗局的人讲述如何避免诈骗的书, 是本“以毒攻毒”的好书。

- 《如何成为专业诈骗高手》(*How to Become a Professional Con Artist*), 丹尼斯·马洛克 (Dennis M. Marlock), Paladin Press, 2001 年。
- 《卑鄙玩家: 骗子, 强盗, 赌徒, 阴谋家》(*Players: Con Men, Hustlers, Gamblers, and Scam Artists*), 格诺·萨内蒂 (Geno Zanetti), Running Press, 2002 年。
- 《一切皆可作弊: 骗子揭秘作弊、花招与骗局》(*How to Cheat at Everything: A Con Man Reveals the Secrets of the Esoteric Trade of Cheating, Scams, and Hustles*), 西蒙·洛弗尔 (Simon Lovell), Running Press, 2006 年。
- 《传销: 阴谋, 花招, 骗局》(*Crimes of Persuasion: Schemes, Scams, Frauds*), 莱兹·亨德森 (Les Henderson), Coyote Ridge Publishing, 2003 年。



HOW
TO SMELL 小心!
A RAT 这是投资圈套

本章概要

令人生厌的华丽

投资顾问有权决定如何花费自己的钱财和业余时间，不要因为他们与你相左的爱好或与你不同的花钱方式而否定他们。但是，如果他们将公司或个人华而不实的光鲜外表推销给你，一定要当心。专享性、慈善、政治关系——这些东西对你毫无用处，只要他们向你推销，就是一个真正的危险信号。

许多投资顾问在有高档办公室的同时，也在正常地经营业务。如果办公环境过于奢华，你就要考虑他们是否能够有效地利用你支付的佣金，不过这还不是贪污的直接信号。如果他们一味地让你吃鱼子酱和焦糖布丁，却不正面回答有关投资策略的问题，那就享受这顿大餐——然后去找另外一家更安全的公司。

对专享性的说法保持警惕。设置账户最低准入金额很正常，只要一视同仁并始终如一。但专享性对你没有任何好处，它只是一种销售策略。如果你远低于公司规定的最低准入条件却被接纳，一定要当心。骗子为的是让你感恩戴德——从而分散你的注意力。

不要只看重投资顾问的名誉。麦道夫和斯坦福声誉极高，受到广泛尊重，但这对客户毫无裨益。某些很棒的资金经理可



能有一些不甚公平的毁誉。

不要以为更符合你政治倾向的投资顾问是更好的选择。政治倾向会使你失去判断力，可能导致糟糕表现。政治关系背后可能有别有用心企图，对投资顾问有利，但绝对不会为你带来任何好处。

不要轻信社团成员。要对他们详尽考察，就像你对其他人一样。

总而言之，不要因无关紧要的事而动摇自己的原则。投资顾问的历史表现可能使人非常感兴趣——这很好——但这不是雇用他的理由，也不是你放弃详细考查的理由。



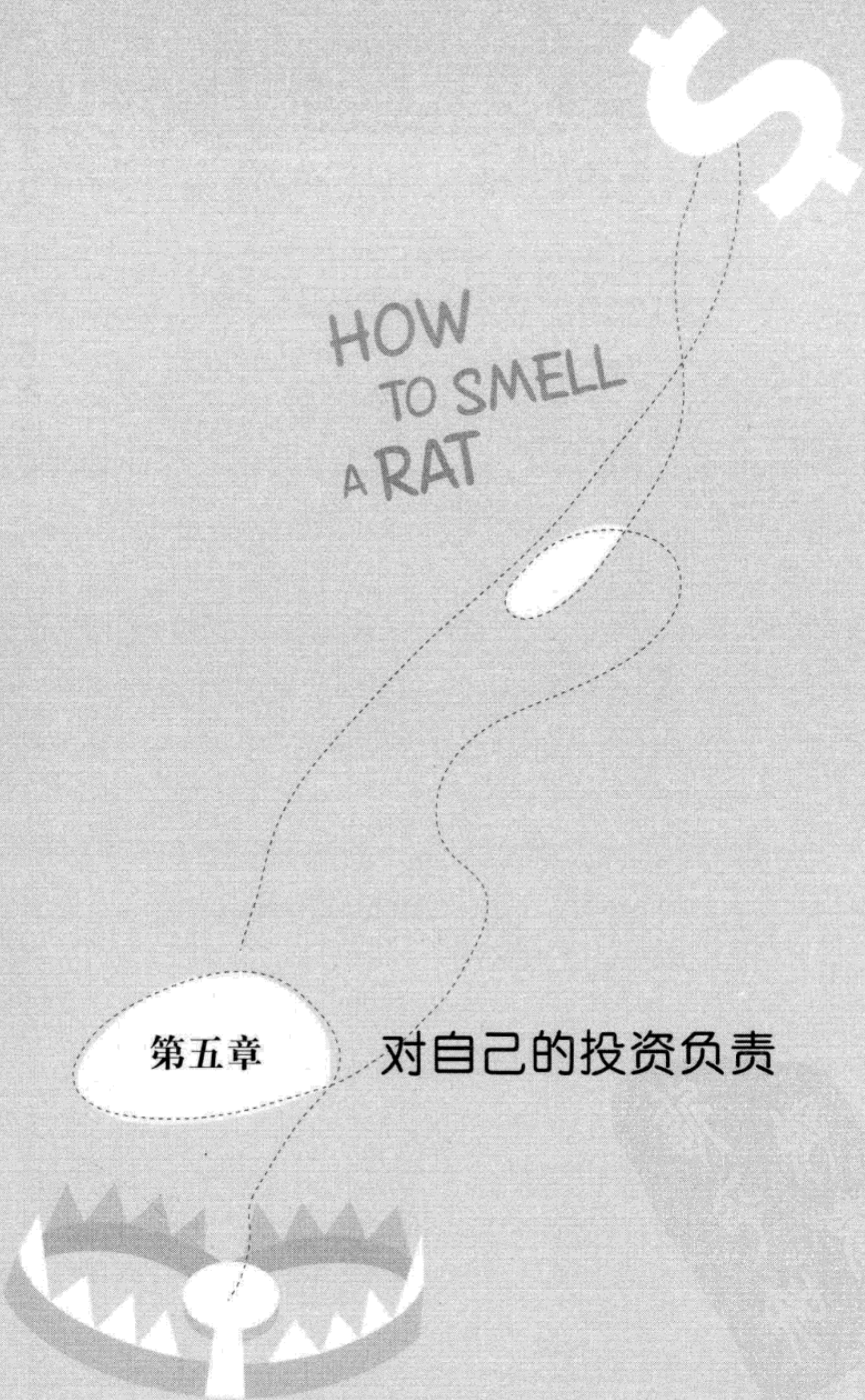
1. *Journal of the American Medical Association*, 1997; 277: 1033-1036.

1. What is the main purpose of the document?

1. *Phragmites australis* (Cav.) Trin. ex Steud.

YDI

[illegible]



鄧子規

PDG

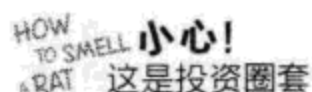
吉姆已经看得差不多了，现在他必须决定是否聘用诚信公司。他被大牌先生吓倒了。他怎么确定将要聘请的人是不是另一个骗子呢？诚信公司的代表将吉姆领到门口，说：“看得出你在犹豫。你要知道，我们公司在美国证券交易委员会是注册过的。”吉姆点头说：“这的确是！”

但吉姆仍然很紧张，不太确定该如何抉择。这是一个重要的决定。诚信公司的代表给了他一份客户名单——名单上列的是那些同意将自己的名字用做公司宣传的客户。吉姆认识其中某些人，其中一个还和他打过高尔夫球，是一名外科医生，吉姆称他为“聪明的家伙”。聪明医生为诚信公司所倾倒，他认为这是他作过的最明智的决定——多年来他一直对它非常满意。吉姆认为，聪明医生聘请的人肯定不会是骗子——因为他那么聪明！

吉姆即将陷入的是金融诈骗的第5个信号——把第三者置于自己与投资顾问之间。

信号 5：你没有亲自作详尽审查，而是相信中间人

从麦道夫和斯坦福诈骗案中警醒过来的媒体和政治家责问，为什么监管机构在履行职责的过程中像睡着了一样？它们不是应该阻止这种事情吗？这类事情发生后，人们需要知道谁该为此负责。



对于聪明的投资者来说，看似有大量客户和长久稳定收益的麦道夫和斯坦福并不能打动他们，于是他们离开了。而另外一批人则是麦道夫之流的忠实客户，多年以来一直坚定地支持他们，为他们歌功颂德。近期以及历史上所有的骗局情况也是如此，即将沦陷的受害者奔走相告，把骗局传给别人，而那些被蒙蔽的人则迫不及待地签下合同。究竟是怎么回事？这些受害者是傻瓜吗？他们注定被骗吗？不！请记住——他们只是受到了愚弄，他们既不笨，也不傻。

把资金交出之前，需要作出详尽审查的不是别人，而是你自己。把那家伙调查清楚！也许受害者认为已经对骗子作了充分调查，其实往往并非如此。某些人或事阻断了应有的调查——比如中间人、朋友，甚至美国证券交易委员会。对他们来说，已经签过合同的人就是他们的财务审计，他们自己就不用亲自审查了。也许他们并没有意识到，别人的审查并没有达到应有的严格程度，美国证券交易委员会也不是预防金融诈骗的社会保险，审计人员或许仅仅审计了公司的财务状况，却没有审计收益的真实性。

许多受害者都雇用了中介机构，比如联接基金客户。他们非常希望聘请专业人士代替他们作详尽审查，但最终却大失所望。他们不明白，无论你雇用谁、信任谁，无论他拥有多少国会授权，归根结底，审查都是你自己而不是别人的事情。很多人并不知道审查的重要性，比如决策和资金托管是否分离，业绩表现是否真实可信，投资战略是否理智而有效，如何忽略华丽的表象和其他无关紧要的东西，并实践本书讲到的原则。这并不复杂，但太多人不去审查——骗子利用的就是这一点。钱是你的——你必须亲自审查，不要通过中间人。

自己才能保护自己

美国证券交易委员会纵容麦道夫经营这么长时间，算不算严重失职？是不是监管漏洞？不！不能因为监管部门没有出面阻止麦道夫就认为他不算是运作庞氏骗局。从过去到现在，他所做的事情都是违法的——永远都是。骗局在某种程度上与窝藏毒品并没有本质区别——都是违法勾当，但总有人以身试法。在这种情况下，罪犯觉得眼前的利益超过了长期风险。法律和法规不能消除不良社会行为。也许能阻止其中的一部分，但蓄意犯罪的人总能找到可以钻的“空子”。相关监管部门，特别是美国证券交易委员会，由于未能及早发现罪犯已经招致了强烈批评，其实我对它们非常同情。

如果骗子可以愚弄几十亿人，那他们的手法已足够欺骗美国证券交易委员会——至少能蒙蔽一时。监管机构没有理由仔细审查骗子——因为它们的权限有限，而骗子们知道如何将自已隐藏于合法的外衣之下。比如，斯坦福经营的是一家安提瓜银行——它超过了美国证券交易委员会的管辖范围。

监管机构无法及早发现骗子。这里提醒你，不要指望监管机构保护你，只有你才能保护你自己。

美国的金融监管体系并不完美，也不可能完美。它们只能尽力而为，但也存在管辖范围重叠、职权分配矛盾、职责模糊不清的情况。有些公司处于多个美国联邦监管机构和州监管机构之下，而另外一些

HOW
TO SMELL
A RAT 小心!
这是投资圈套

公司也许只受州监管机构的监督——这取决于它们的主营业务内容以及规模。过多的监管机构意味着存在衔接上的漏洞，即使监管机构查出违规行为也得不到认可。美国证券交易委员会最终抓住了斯坦福，揭穿了他、调查了他，可是它们却要承担监管不及时，未能及时挽救损失的指责。美国证券交易委员会无论怎样做都不能平息众怒。

如果监管机构能够保证所有投资者的资金安全，那当然非常好，但事实就像本·富兰克林说的那样，“自助者天助”（如果你不信上天就换成其他的神明）。尽管报纸上总是时不时地抱怨金融领域缺乏监督或有太多“违规”行为，但其实金融监管是世界上监管最严厉领域之一，多少年来都是这样。而我认为，金融领域会变得更加规范——永远如此。但是，监管不会杜绝欺诈，永远不会（我们将在第六章讨论其中的原因）。骗子行走在规则的边缘，制造虚伪的假象，骗取人们的信任，使其深陷其中。

监督监管机构

我应该另外再写一本书，专门讲金融监管体系是否应该精简以及如何精简，精简到底是好事还是坏事，但这不是本书的主旨。我们要谈的是聘请投资顾问的问题，不应该过多地讨论金融监管的好坏——因为它涉及法律的形式和本质，虽然其最终目的是为了客户的资产增值。

举例来说，作为大型投资管理公司的CEO，如果我去游说美国国会让监管部门以我希望的方式运作，美国国会自然会认

为我只是为了自己，而不是投资者的利益。然后便把我划归为敲诈勒索者之列。投资顾问——无论大小——都不想卷入这类麻烦。但是在我看来，监管机构的工作费力不讨好。

高透明度非常必要

不要让任何东西妨碍审查的意思是尽可能地减少障碍，你需要看到所有的一切——毫无掩饰的一切。寻找能提供较高的透明度和公开度的公司，总的来说，是指在美国证券交易委员会注册过的公司。

没有注册的投资公司也为数不少，它们不在美国证券交易委员会注册，因为能享受多种免税政策（或者因为规模太小）。它们可能会在美国州政府注册，州政府的监管没有美国证券交易委员会监管严格。如果只经营对冲基金业务，投资顾问和基金信息可以不在任何地方注册，无论是州政府还是美国证券交易委员会。这种情况可能完全合法，要取决于各州的规定。（当然，有企图的贪污犯不用考虑这些。自知违法的人哪里还会关注这些细枝末节？达伦·帕尔默因金融诈骗而被指控，指控之一便是他在未正当注册的情况下提供投资咨询服务。）

这也并不是说在州政府注册的，或没有在任何地方注册的投资公司不会披露关键信息。很多投资公司都公开信息，但并没有必须遵守的严格标准。如果你需要也可以聘请它们，不过相对而言，调查一家在美国证券交易委员会注册的公司会容易很多。在美国证券交易委员会注册的公司时刻处于监控之下，包括常规监督和突击审查。未在美

国证券交易委员会注册的公司也必须遵守联邦和州法律，实际差别只是受监管的严厉程度远不如在美国证券交易委员会注册的公司。

一些对冲基金管理公司，或是规模更小的公司有不在美国证券交易委员会注册的理由，这与其注册为投资公司和券商双重身份的理由类似（这与我在第一章所讲的决策与监管分离的原则相悖）。在我看来，在美国证券交易委员会注册能使客户做事更加简单明了，避免兜圈子。这表明投资公司关心客户需求，希望尽可能做到透明，并且愿意接受监管机构规定的任何审查。

可靠的投资公司不去注册，是因为注册并非必须且不注册也完全合法。而骗子不去注册是因为注册过程可能会让他们露出马脚。在州政府和美国证券交易委员会注册的投资顾问都必须填写并定期更新美国证券交易委员会下发的ADV报表，提交“分公司”的资料，包括股东、管理层和员工。公司高管和投资经理也必须公开履历和教育背景。ADV报表还涉及很多细节的东西，比如赔偿和监管（务必仔细审查）。这项基本措施是美国证券交易委员会投资管理部对普通投资顾问审查的第一步——可能会使骗子浮出水面。ADV报表中并没有直接问“你是骗子吗？你发誓”，但它确实提供了更多的信息，使你的审查更加容易。

审查美国证券交易委员会注册信息是预防诈骗的良好开端——尽管并非万无一失。同时，注册信息和ADV报表是帮你自助的辅助工具。

ADV报表还询问“分公司”（包括股东、管理层、员工）在过去

10 年里是否有刑事起诉或证券犯罪记录。即使股东或管理层有“前科”，美国证券交易委员会也不会立即拒绝注册——尽管存在再犯的可能！他们只是想更深入地了解，并且确保客户的知情权——这就是信息完全公开的原因。

一旦在美国证券交易委员会注册，投资顾问会更专注于报告和披露内容的水准，更关注营销和广告的策划。另外，美国证券交易委员会可以在任何时候突击检查，它们可能突然出现在你的门前，并且待上一两个星期。在调查时，它们权限广泛，可以检查客户档案、交易记录、会计账目，以及任何它们想要的东西。这是它们的常规做法，专业而高效。当它们索要相关材料的时候，投资顾问有义务在限定的时间内满足其要求。骗子们不愿在美国证券交易委员会注册，以避免遭到曝光和突击检查。当然，骗子们也可以在ADV报表上填写虚假信息，因为他们也清楚美国证券交易委员会无法将全部项目逐一审查清楚。可能曾有人撒过谎，只要没有再次惹出麻烦，美国证券交易委员会可能永远发现不了。这是个危险游戏，因为美国证券交易委员会绝对不会心慈手软。美国证券交易委员会注册信息违规通常会招致巨额罚单和牢狱之灾。

如果有人妄图侵吞几十亿美元，那么他们向美国证券交易委员会提交的信息总会露出马脚——只要你保持警惕，这些信息就会对你很有用。例如，斯坦福“爵士”的公司是注册在案的——你可以在网上查到相关信息！但在ADV报表的附表A中并没有把斯坦福列为直接股东或管理人员，我当初查看的时候，他的名字在附表B的间接股东中。

作为客户（或准客户），为什么要关注附表A与附表B的差别？

因为据斯坦福前财务总监吉姆·戴维斯说，斯坦福直接掌管投资，并明确指示他如何报告投资收益。（斯坦福反咬了戴维斯一口，法庭将不得不理清他们之间错综复杂的关系。）如果戴维斯的说法是对的，斯坦福直接掌管投资或者营销部门，直接掌管投资，那必须要在附表A中写清楚。现在出现这样的情况，也可能是因为ADV报表没有更新，这不能成为一票否决的理由。但对一个准客户来说，这是有区别的，应该引起警觉。

这个疑点会引导你深入发掘更多信息。你不难发现斯坦福过去曾申请过个人破产。破产的直接原因是一个小型连锁健身中心的经营失败。失败很正常！遭遇失败，承认失败，总结经验，继续前行，就是美国式奋斗。经营小企业非常艰苦——它们太容易倒闭了。不过没有什么可惭愧的，没有惨痛的失败就没有脍炙人口的传奇，我相信人们不会对一个人的破产经历心存芥蒂，尤其是在他已经翻身取得成功之后。即便是沃尔玛的创始人山姆·沃尔顿，也曾在职生涯早期陷入过低迷。

但是，作为一名商业人士如果不能做到尽可能透明，就应该受到怀疑。也许，斯坦福知道更高的透明度可能被投资者轻易发现隐秘的疑点，如他在营销宣传和网站上都吹嘘的祖父的创业神话。如果你知道斯坦福曾申请过破产，你就会对他为什么经营健身中心，而不是他原本宣称的家族生意感到疑惑。再进一步，你还会发现斯坦福曾于1985年在阿鲁巴当过潜水教练。正是在这个时候，他与一名欧洲合伙人萌生了在海外创办银行的念头。斯坦福从他父亲那里得到一笔原始资金，并于1986年年初开办了银行。这才是事实！这与他宣称的



公司成立过程完全不同。伪造的历史逃不过怀疑的法眼。很多骗子都会编造自己的奋斗史，一些没有主见的人很容易受到蛊惑。如果你对ADV报表有疑问，不妨试试在这一点上深入挖掘。

公司透明度高将更易于核查真实信息。这有助于发现自相矛盾之处，如果深入发掘，就可能发现危险信号，从而挽救自己。

证交会并非滴水不漏

至少，斯坦福的公司在美国证券交易委员会注册过。直至2006年，麦道夫才登记为注册投资顾问公司——从此，不必再继续在纽约当他的对冲基金经理。投资公司必须在美国证券交易委员会注册，坚持这个原则可以在麦道夫手中幸免于难——至少2006年之前可以。换句话说：在其运作庞氏骗局的20年里，你有18年可以全身而退——这是坚持简单原则获益的良好开端。

尽管美国证券交易委员会能够为你提供尽可能透明的信息，但它现在不是、将来不是，而且永远不会真正成为打击犯罪的机构。美国证券交易委员会严格执行证券法规，要求公司披露所有投资者可能感兴趣的重要信息，也对违规者施以严惩。但它不可能利用有限的资金和人力审查所有的注册信息，因为资料过多，而且过于分散。不要指望美国证券交易委员会为你作详细审查。虽然美国证券交易委员会的注册信息可以在某种程度上帮助你，但它本身并不会保护你的财产免受侵占。

HOW
TO SMELL 小心!
A RAT 这是投资圈套

如前所述，通常美国证券交易委员会很少提前发现诈骗行为。本来就是这样。斯坦福的案例很特殊，美国证券交易委员会耗费了3年时间调查才将骗局公之于众。调查取证——美国证券交易委员会与美国联邦调查局共同进行——受到了很大阻碍，因为据说斯坦福的资产在安提瓜。美国证券交易委员会通常展开调查过迟，或者是在骗局被揭露后才去调查——已经来不及挽救绝大多数受害者了。因为到了这种时候，资金早已不翼而飞。

幸运的是在2009年，美国证券交易委员会宣布作出一些有助于预防诈骗或者至少阻止骗局长期存在的改变。现在，美国证券交易委员会经常重点审查某些进行“高风险投资组合”的注册投资顾问，并且直接从其客户那里获取信息，这项措施重点影响了注册双重身份的公司，即那些既是顾问公司，又是券商的公司。美国证券交易委员会清楚这一点的重要性！第一章中提到过，决策者拥有监督权是一种很危险的事情。现在，美国证券交易委员会正在优先执行这项措施，这是件好事。

有些投资顾问抱怨美国证券交易委员会直接与客户接触的做法就是为了吓唬他们。在我看来，只有那些试图隐藏某些东西的人才会抱怨。如果你没有做任何违规的事，你会轻易地通过美国证券交易委员会的任何审查。美国证券交易委员会的工作人员非常专业——他们清楚要考察什么。客户可能会对很多考察感到烦躁或担心，如股市波动、收益未能达到预期，或市场并没有按投资顾问设想的方式发展——这些都是正常的社会现象，不是诈骗信号，美国证券交易委员会的工作人员也不会因此责难投资顾问。这就是市场，几个世纪以来都是如此。

实际上，美国证券交易委员会重点审查的是证券违规行为，它们会找出“好到难以置信”的收益，还会盯紧资产价值的自相矛盾之处，这样能更容易设身处地为客户考虑。

对客户而言，这是非常有效的措施——100%有效，但并不是万无一失。即使美国证券交易委员会的工作人员增加 10 倍，我猜也依然会有骗子找出诈骗的方法。

真实的犯罪

我认为期望美国证券交易委员会捉住所有的骗子是不现实的，特别是在骗局运作的早期。事实上，抓捕和审判任何类型的罪犯，其艰难程度都超乎人们的想象。让我简略地为你描述一下，美国证券交易委员会保护你远离诈骗的工作会有多么辛苦。

一个鲜为人知的事实是多数罪行是由少数罪犯制造的。美国传统基金会对暴力犯罪的研究结果表明，无论罪行大小，罪犯 3 年内被捉拿归案的比例是 65%。根据兰德公司的回顾性研究，美国前国家监狱里的罪犯平均每年犯 187~290 起罪行（包括毒品交易在内）。这是一个异常庞大的数字。根据美国司法统计局的数据，80% 以上的罪犯至少被判过一次刑，60% 以上的罪犯被判过两次刑，近 1/2 的人被判刑的次数超过 3 次。

就算执法机关知道谁是罪犯，也仍然不能在他们犯罪并危害社会之前将其阻止。更不要说无法预知犯罪者是谁的金融诈

骗，而且金融骗子们更聪明、更专业。所以，我认为强求美国证券交易委员会办了连执法机关都办不到的事情是不现实的。

另一个令人震惊的统计是：媒体报道的各种犯罪，例如强奸、抢劫、人身伤害、入室行窃、盗窃、飞车党，最终被绳之以法的百分比介于飞车抢劫（0.3%）和盗窃（6.7%）之间。这是一个低到执法机关都不希望人们看到的数据。即使百分比提高4倍，我们仍然会认为这个数字低得可怕。

现在请仔细考虑以下问题，被执法机关抓住的罪犯更聪明，还是更笨？自然，被抓住的更笨。因此，越是聪明的罪犯，入狱比例越低。一名警局官员曾告诉过我：“我们抓住的罪犯是相对较笨或聚众吸毒的。遇到聪明的罪犯，我们的工作难度会增大许多，我们不只要抓住他们，还要搜集证据给他们定罪。他们熟知法律体系和警匪游戏的规则。”因此，尽管警方的职责是维护治安，但在罪犯造成危害之前，他们也不能抓捕、宣判和监禁他们。怎么能要求美国证券交易委员会或其他监管部门在贪污犯们造成严重损失之前就将其抓住呢？更何况，他们不像警方那样预先知道大多数罪犯的身份。另外，金融诈骗犯极其聪明，与容易被执法机关抓捕的头脑简单、疯狂吸毒的罪犯完全不同。^①

① 资料来源：国家政策分析中心。《美国犯罪》，《犯罪报告汇编》，《政策报告》第149期，第7页。

小心可能的盲点

盲点总会存在。我们知道，麦道夫引起美国证券交易委员会的怀疑之后，美国证券交易委员会对他进行了定期调查，甚至早在 2006 年他在美国证券交易委员会注册之前。其中最著名的是，有位很具有钻研精神的会计师哈里·马科普洛斯试着建立了麦道夫“可转换价差套利”策略的计算机模型。马科普洛斯发现就算是在最理想的条件下运行，也不能模拟出麦道夫宣称的稳定回报。2000 年，马科普洛斯向美国证券交易委员会提交了一个调查研究报告，题为“全球最大的对冲基金是一场骗局”。这是无法回避的罪证，但美国证券交易委员会并没有马上展开调查。

2005 年，在马科普洛斯以及其他人的投诉基础上，美国证券交易委员会最终对麦道夫展开了调查。为什么会间隔这么长时间？没人知道。可能由于人手不足和工作量太大，或是其他投资公司看起来问题更突出。此外，美国证券交易委员会对于投诉已经习以为常。一个鲜为人知的简单事实是，多数投诉追踪下去都是虚惊一场。

要知道大部分投资顾问都曾受到过投诉。人们之所以投诉注册投资顾问，不是因为证券违规，而是因为对基金的表现和过高的佣金不满。少数投诉麦道夫的人相当执著——但这些人并非他的客户，比如马科普洛斯。几乎所有成绩斐然的投资经理都受到过别有用心的人的恶意投诉，包括竞争对手、心怀不满的前员工或是讨厌他的隔壁邻居——他们都希望美国证券交易委员会能调查出点儿什么。因此，美

HOW
TO SMELL
A RAT 小心!
这是投资圈套

国证券交易委员会对错误投诉、虚假投诉、牢骚等诸如此类的投诉已经习以为常，即使调查下去也不会有什么结果。美国证券交易委员会对这样的投诉不感兴趣，他们把这些投诉归档，到下一次常规审查时，才例行公事地调查一番。这样的投诉通常不会促使它们作出任何改变，例如对被投诉的投资经理重点监测之类，因为这意味着所有投资经理都是重点监测对象！通过认真审查所有投诉来发现证券违规行为实在太难了。

当美国证券交易委员会有所警觉的时候，它们发现麦道夫并没有在美国证券交易委员会注册，却误导大众表现出自己已经注册的样子。随后他真的注册了！事情就此被搁置，没有任何提议，也没有采取任何行动——骗局又延续了两年。不要期望美国证券交易委员会能够预先阻止所有坏人，你帮助自己也就帮助了美国证券交易委员会。

中间人其实是障碍

你觉得把调查的职责交给别人是否明智？不管有没有人帮你出主意，你都必须亲自作详细调查。可能大多数投资者在2009年之前都没听说过“联接基金”，但是，麦道夫的骗局使其家喻户晓。多达1/2的麦道夫案受害者投资的都是联接基金，但他们可能永远不会知道投资的对象是麦道夫，直到联接基金经理告诉客户说他们的钱不见了。

联接基金是什么呢？严格说来，它并不是新事物——它只是一个



将部分或全部资本投资于其他基金的基金。投资公司把自身的资金设为“主”基金，再把客户的资产组合到一起，然后划分出多种投资组合注入其他投资公司。有时也被称为“基金的基金”，是很多投资顾问都采用的方式，无论他是不是注册投资顾问。投资公司为什么会选择联接基金？也许联接基金可以使其加入到正规的投资公司或屏蔽规模较小的投资者。也许，联接基金设在海外并有所谓的税收优惠。投资顾问的理由太多了——但在我看来都对你没什么用。

一般来说，注册过的“基金的基金”会比未注册的更加透明，你可以查到资金投向了哪些投资公司。联接基金通常（但并不总是）投资于其他注册投资公司。这没什么不可以，但它一般会耗费更高的成本。你缴纳的佣金不仅包括自己的顾问费用，还包括他们聘用其他顾问的费用。与直接购买基金相比，这种做法相当低效（非常昂贵）。直接购买基金算起来更加便宜。另外，没有任何证据表明“基金的基金”比单独基金表现更好。绝对没有！事实上，如果除去其他因素，高昂的费用意味着其表现必然落后于其他基金。即便你的联接基金投资顾问考察过他们聘用的投资顾问，这并不能确定危险信号已经排除。

你可以这样来考虑。你投资的联接基金每年收取本金的 2% 以及利润的 20% 作为管理费，一般的联接基金都这样收费。如果它投资到 20 个基金里，管理费也是本金的 2% 以及利润的 20%。在这 20 个基金中，有的表现好些，有的表现差些，但总体来看，可能不会超过基金的平均表现。那么，在你的投资尚未得到任何回报之前，你已经支付了 4% 的本金以及 40% 的利润。你获得丰厚回报的可能性能有多

HOW
TO SMELL
A RAT 小心!
这是投资圈套

少? 应该不会太高。

联接基金顾问可能会详细考察上一级投资顾问, 但你却不知道他雇用的人是否会站在你的立场上想问题。层层关系之间相当混乱! 你需要的是透明度。

像投资顾问一样, 联接基金也可以不注册。投资顾问设立对冲基金并有选择地少量发行。(他们不会自称联接基金, 只是告诉你在为你寻求优良的投资项目。) 现在, 你真的落入别人的手掌心了。也许他们会雇用一個没有注册的投资顾问。或者, 你的联接基金投资了另一个联接基金。层层关系之间相当混乱! 这样的做法是合法的——但并不稳定和安全。

许多麦道夫的投资者并不知道自已投资了麦道夫的资金, 是联接基金替他们进行了投资。最基本的调查已变得不可能, 风险重重。而且如果出现什么问题, 联接基金的投资者几乎没有追讨权。如果涉及的是未经证券投资者保护公司 (SIPC) 认证的券商, 你可能连基本的保险赔偿都拿不到。当然, 业务范围涵盖银行存款的美国联邦存款保险公司除外。

假设你作了详尽调查, 彻底考察了麦道夫, 并且一点儿都不喜欢他——无论出于什么原因——所以你雇用了别人。如果你的投资顾问作的是联接基金, 可能最后结果仍然是你通过麦道夫进行投资。很多投资者都遇到过这种情况。法菲尔德·格林威治投资公司——一家康涅狄格州的对冲基金——被麦道夫骗了大约 75 亿美元, 占其管理资产的 1/2。最著名的联接基金之一、总部位于纽约州拉伊市的特

里蒙特对冲基金公司的损失则高达 33 亿美元，超过了其资产的 1/2。卢森堡的阿塞斯国际投资顾问公司曾投资了一个名为LuxAlpha的基金——致使其 95%的资金落入麦道夫手中，结果这些资金损失殆尽。投资联接基金的人甚至不知道自己的资金流向何处，真令人太奇怪了。

人们可能会以为联接基金能带来基金管理的多样化，很多人都这样认为。但事实上，有些基金 100%投资了麦道夫的基金。对投资顾问来说，这令人难以启齿；而对客户来说，它简直就是噩耗。在这种情况下，中间人——联接基金——妨碍了你对投资公司的详尽调查，你不会想要这样的结果。

不要高薪聘请中间人

法菲尔德·格林威治公司正在面临一项来自马萨诸塞州的诈骗指控。州政府指控法菲尔德·格林威治公司作为被委托人未能尽职履行严格审查的义务。也许是，也许不是，要看法院如何判决了。也许对联接基金的指控会越来越多，更多的受害者会要求将相关人员绳之以法。

一个有效法则是：永远不要以高昂的费用聘请一个阻断你与最终投资决策者联系的人（或机构）。很多投资公司利用中介机构来销售产品——例如，嘉信理财集团、美林证券、所罗门美邦证券之类的券商。这样做的原因也许是因为它们没有自己的销售人员，也许是想拓展更多的销售渠道。销售是必不可少的！它是咨询业务的一部

HOW
TO SMELL
A RAT 小心!
这是投资圈套

分——如果你经营一家注册投资公司，却没有客户、没有佣金，那公司就不可能运行，注册投资顾问业务也无从谈起。有公司必然有销售。

永远不要将高昂的费用付给阻断你与最终投资决策者之间联系的人（或机构）。

券商会提供一系列的理财规划供你选择，同时按资产百分比收取年费。这些注册投资公司通常会重点关注特定规模和形式的投资组合——如大盘成长股、小盘价值股、新兴市场等。潜在客户通常希望加入最低准入条件较高的投资公司，但他们自己却达不到准入标准。如果通过购买券商的投资产品成为它的客户，便能以较少的资金参与投资。另外，券商会告诉你，他已经作过审查，能够确保投资的是优质公司，既使你能轻松方便理财，又能提高投资收益。听起来很不错，但你与投资公司之间还是存在中介。绝对不要这样。

不要让别人帮你——你自己应该对最终投资决策者作充分调查。你无法知道他们所谓的调查到底做了什么。你支付给联接基金或经纪人的费用，严格来说只是中间人佣金——经常费用过高。如果你认为券商或联接基金能够帮你避免所有潜在的骗局，想想法菲尔德·格林威治的教训吧。

除去贪污问题，这种间接关系还存在其他问题。你的经纪人帮你雇用的投资顾问们相互之间没有交流，所以对同一只股票，有人在买进，有人在卖出。总体看来并没有什么改变，但你却需要支付两份交易费！为什么他们的投资策略相互矛盾？同样的股票，为什么有人卖出，而有人买进？你无法了解详细情况，因为你不能和投资顾问直接

交流，券商挡在了你和真正的决策者之间。也有可能投资顾问们在同一时间内作出了同样的决定。你自认为自己的投资是多元化的，因为你有 5 个不同的投资顾问，但实际上，多样化程度远比你想象的要少得多，也许根本就不存在。如果你确实需要别人帮你找投资公司，那在雇用投资顾问后，要确保没有人妨碍你与决策者的直接交流，并确保不要再向“介绍人”继续支付费用。

许多大型机构，如社会养老保险机构会通过专业的咨询公司物色和审查投资公司。但它们的做法与个人的做法有很大不同。大型机构通常要求咨询公司签订一套缜密的审查规程，并严格执行。它们的调查可能会进行数年，相关的文档记录堆积成山。这是正常的商业行为，对大机构很有好处——例如我在第三章中提到的那家养老保险机构，它们从选项中剔除了麦道夫的公司，因为麦道夫的投资策略晦涩不清。这些机构通常通过机构内的顶级顾问进行详尽调查——你也应该这样——以确保在利益纠缠的金融市场中不会上当受骗。

大型机构所作的调查工作对大多数个人而言是不可能的任务，因为缺少时间和人员。但是，你可以学习它们的方法并付诸实践，不为“过好”的业绩和其他无关紧要的事情所动。

朋友推荐不一定可靠

有朋友当然很好。但不管你们之间的友谊多深，不管你认为他对投资多么在行，朋友的推荐不能等同于尽职调查。正如第四章所说，

HOW
TO SMELL 小心!
ARAT 这是投资圈套

骗子知道人们很容易信任朋友的推荐，并且善于从这个角度来引你上钩。

如果你找的是维修工或宠物保姆，朋友的推荐再好不过。但是对于投资而言，寻求朋友的推荐就变成了严重的错误。麦道夫有大量的“非官方”代理人充当中介角色，他们都是那些认同和信任麦道夫，并向朋友吹嘘麦道夫的客户，有时候还会因推荐而获得奖励。推荐本身无可厚非，合理合法，得到报酬也是应当的。但是，向新客户隐瞒为推荐人支付报酬的行为就是违法行为。不过，你认为仅凭这一点就能阻止麦道夫吗？更何况，推荐者并不知道法律规定付给推荐人的报酬需要公开。

朋友是和你共享佳肴的伙伴，是你哭泣时依靠的臂膀。
但是，无论多么聪明老练的朋友给你的投资建议，都不能等同
于详尽地调查。妨碍别人的不算朋友。

理查德·斯普林曾充当过麦道夫的“非官方”代理人——从百万富翁到学校教师都深受其害，他自己也损失了1 100万美元——几乎是他的全部财产。著名慈善家卡尔·夏皮罗，将自己的收入以及慈善基金会筹集的5亿美元资金都通过麦道夫投资，他的女婿——罗伯特·贾菲也投入了重金。他们自然而然地将麦道夫介绍给了更多的亲戚和朋友。他们没有恶意！他们只是相信投资的回报，朋友却因为他们的介绍而相信。以上两个例子里，朋友都充当了很坏的中介。

专业组织有时也会向内部人员推荐投资顾问。这就是诸多柯



克·赖特案的受害者陷入骗局的途径——美国职业橄榄球联盟曾经审查过他，并把他添加到了“信任名单”中。完全信任推荐意味着伤害。因为没有独立调查，受害者无法发现骗子侵吞资产的行为，不会质疑他所宣称的难以置信的业绩，以及与之无关的、晦暗的投资策略，也无法辨识他所营造的华丽表象。如果你依赖别人的推荐，你就会错过所有这些典型的危险信号。

性别——金融诈骗的第6个信号

我现在要讲一些可能与我自己相矛盾的新东西。金融诈骗还有第6个信号，一个非常简单但没有人公开谈论过（据我所知）的信号（因为可能会犯政治上的错误）。这个信号非常有效——历史证明几乎100%准确——尽管我并不希望未来也是这样。

从历史来看，若想避免大牌先生的骗局，只要不雇用男性投资顾问就可以。仔细研究一下你会发现，历史上所有与大牌先生类似的诈骗犯都是男性，你应该通过迅速学习以前的各种案例培养自己的观察力。如果能做到这一点，那么你最该关注的应该是你付出金钱得到的经验，而不仅仅是你付出金钱得到的实际收益。

当然，历史上所有的传奇金融投资者几乎都不是女性，海蒂·格林是个例外——但没有人希望成为海蒂·格林（如果你没听说过海蒂·格林的话，可以在附录C找到她的资料，

她的确算是一位大人物)。我敢打赌,很多听说过海蒂·格林的女性朋友都会怀疑她是否是个女人,尽管她曾经生过一个儿子。

几乎所有的传奇投资者都是男性,这已成为一个社会规律——如果你有足够的观察力,你会发现,所有的大骗子也几乎都是男性。从历史角度来看,很难想象女性能够成为金融市场的风云人物。骗子很清楚这一点,他们会利用它耍手段——骗子都是男性。作为女性,要经营出一个像麦道夫那样的骗局实在太难了。无法实现的收益只能成为无法实现的骗局。试图设立骗局的女性会吸引更广泛的媒体关注,私生活也会受到大众审视,所以很容易败露。

我并不是说没有女性骗子,只不过男性骗子占了压倒性的多数。我认为历史上唯一真正的女骗子是波士顿人莎拉·豪,她在19世纪80年代运作了一个只有女性才可以投资的基金,承诺有8%的回报率,卷走了大约50万美元。像其他骗子一样,她从自己的亲朋好友下手,轻而易举地骗到了钱。近期的案例是克莱利亚·弗洛雷斯,她被指控针对她所在的洛杉矶西班牙裔人群运作一个涉及2300万美元的庞氏骗局。还有斯坦福的得力助手、被控妨碍司法公正的劳拉·潘德杰斯特-何特,她是否参与了骗局的策划仍需等待法院的判决,不过她最多会被判为同犯而不是主谋,所以之前所讲的规律仍然成立。2009年以来,随着人们对庞氏骗局更广泛地关注,更多的女骗子可能



会被发现，到时你也许就不会忽略女性诈骗行为了。但到目前为止，通常我们看到的都是男性骗子。

聘请女性资金经理不会使你成为沃伦·巴菲特或者彼得·林奇，也不表示你不会陷入麦道夫和斯坦福的骗局。也就是说，女性可以同样狡诈，同样可以操纵迷宫一般的金融骗局。其他种类的女性犯罪也很普遍，监狱里就有很多女性罪犯，有小偷、入室盗窃的，还有贪图老板钱财的公司会计。（预防会计犯罪的问题不在本书的讨论范围之内，但在附录B里有所提及。）

将来很可能会出现更多女骗子。我的理由之一是，麦道夫和斯坦福吸引了太多的社会关注，贪婪的女人恰恰会利用这个机会。前些年，社会上还少有女性国家元首或公司CEO。现在女性扮演这些角色的速度却增长很快，将来还会更快。这样一来，女性成为贪污犯的机会就会更多，特别是传统观念认为女性更值得信任，因为她们通常扮演母亲、教师、护士等社会角色。此外，女骗子的破绽更少，更容易得到信任，更能掩饰那5个金融诈骗信号，所以更容易成为贪污犯。

我的另一个理由令人沮丧：本书的大多数读者都想提防下一个麦道夫，但有2%的少数人希望从中发现如何去更好地诈骗，如何有效地去掩饰那5个金融诈骗信号。这2%的人中很可能就有女性，尽管本书无意成为诈骗犯的教材。骗子无处不在，没有理由认为男人将会垄断这个卑鄙的行当。我敢断言，

HOW
TO SMELL 小心!
A RAT 这是投资圈套

在有生之年我会看到更多的女性诈骗犯。^①

小审计公司也可以信赖

美国证券交易委员会是一个专业的中间人，一个友好的推介机构，但不是防止诈骗的可靠保障。同样，专业的会计师事务所也不一定是，但是原因却不像大家想的那样。早期许多新闻曾抨击麦道夫和斯坦福使用的小而不知名的会计师事务所。人们取笑它们，形容它们是“迷你的”、“三人店”、“肮脏的”。有的报道嘲笑这些小会计师事务所的办公室可怜而狭小，还嘲笑它们所在的落后城镇。

但是，会计师事务所的规模并不是一个否定投资顾问的因素。为什么？因为我们不知道这些“小”会计师事务所在进行什么审计！会计师事务所会审计许多事情，订立审计合同并不意味着审计人员正在审查公司业绩或者资产。审计要按法律程序进行，但现在看来，至少在麦道夫骗案中，审计合同中签订的审计重点并不是审计业绩，而是审计财务偿付能力。

审计财务偿付能力是会计师事务所的标准职能。那么，规模小是不是应算做危险信号？不是。因为即使是大型审计公司也不是防止欺诈的可靠保障。请记住，安然公司雇用的曾经是五大会计师事务所之

^① 资料来源：美联社，《一名南加州女性被指控运作庞氏骗局》，载《商业周刊》（2009年4月3日）；埃文·佩雷斯与卡拉斯·坎内尔，《斯坦福公司高管被捕》，载《华尔街日报》（2009年2月27日）。

——安达信。随着安然公司的破产，安达信也倒闭了，所以如今五大变成了四大（其余四大会计师事务所是普华永道、德勤、安永和毕马威）。多大的公司，竟然被安然公司玩弄于股掌之间！

美国国际集团和雷曼兄弟公司在陷入困境之前都拥有完善的财务审计系统。对冲基金公司LuxAlpha将其95%的资产投资于麦道夫时，是由安永会计师事务所负责审计的，审核的结果竟然是运营良好。伊瓦·克鲁格（火柴大王）雇用的审计公司是安斯特——一个庞大、精干、大名鼎鼎的公司（即安永的前身），它也没有发现任何问题。另外，在2008年发生了数万亿美元资产缩水的各大银行都是由四大会计师事务所审计的。

如今，四大会计师事务所形成了寡头垄断，就像是几大信用评级机构——穆迪、标准普尔和惠誉一样。当一个行业被少数三四个公司垄断时，并没有真正的竞争——永远也不会有。真正的竞争不符合它们的利益。这次金融危机带给我们一些反思：市场竞争是有益的，我们并没有把这一点提高到国家政策层面上。政府应当采取恰当的经济保障措施，把审计公司和评级机构拆分成至少10家，这样它们之间才有真正的竞争。只有三四家公司的格局不会带来高效服务。

我从来没有因为雇用四大之外的会计师事务所而责难过任何行业的任何公司。平心而论，如果你是一家公开上市的公司，需要从银行贷款，需要评级机构的鉴定，那的确需要雇用四大会计师事务所中的一家——不过是循常规罢了。选择四大会计师事务所并不会给你带来特别的好处。例如，如果我有一家小却有规模的私人公司，希望通过高盛公司这样资深的投资银行发行债券，会被要求公司财务必须由四

HOW
TO SMELL
A RAT 小心!
这是投资圈套

大会计师事务所审计。投资银行在作公开募股的时候，通常需要四大会计师事务所来撑门面。或者如果我们向银行争取大规模组合贷款，银行也会要求公司财务必须由四大会计师事务所审计。但是如果涉及不到这些事情，聘请四大会计师事务所就没有任何优势了，不但费用昂贵，还会带来麻烦。许多优秀的地方会计公司同样有能力作好审计业务。不过，如果有任何投资经理想用四大会计师事务所作出的审计结果来打动你，就要提高警惕。（安然曾向公众标榜过安达信的审计，但一切都付诸流水。）

不要把不知名的审计公司当做危险信号。除了会计师，大多数人也说不出四大会计师事务所以外的审计公司。因此，很多听起来像是“小”公司的地方公司实际上并不小。即使是再小的公司，我也不会抱有任何偏见。大公司不都是从小公司做起来的吗？反而是小公司才能够以低廉的价格提供优质的服务。各行各业都是如此。很多诚实可敬的注册会计师都自己经营或者在小公司工作，规模较小的基金公司为了降低成本而雇用较小的审计公司是无可厚非的。（对客户的好处最终归结为低廉的收费。）请记住，它们审计的是公司的财务清偿能力，而不是投资收益。

至于绩效审计——这就是为什么全球投资绩效评估标准业绩报告标准（如第二章所述）是一个有用的工具——它可以帮你判断一家投资公司是否违法，因为全球投资绩效评估标准全球一致。在我看来，骗子不愿意发布全球投资绩效评估标准报告，因为有很高的一致性和透明度的要求。这对他们不利，但对你有利。

延伸阅读

如果把美国证券交易委员会当做辅助手段，你的调查工作将会更加容易。下面这些书提供了一些历史背景资料，讲述了监管机构不断改良的原因和过程。

帮助他们，帮助你

- 《混乱的华尔街：证券市场的利益冲突》(*Abuse on Wall Street: Conflicts of Interest in the Securities Markets*)，参见《20 世纪证券市场利益冲突中的基金督导委员会》，法律顾问丛书，1980 年。你会发现这本书很有用，绝对值得阅读。这是一本介绍监管机构与损害客户利益行为的斗争史的书。
- 《华尔街的转型：证券交易委员会和现代企业融资的历史》(*The Transformation of Wall Street: A History of the Securities and Exchange Commission and Modern Corporate Finance*)，乔尔·塞利格曼，Aspen Publishers，2003 年。



HOW
TO SMELL
A RAT 小心!
这是投资圈套

本章概要

走捷径易反受其害

人们总想寻找捷径——包括在找财务顾问来管理资产时。但是，如果你因为轻信朋友、政治名人、美国证券交易委员会，或其他的人而在顾问合同上签字，那你就暴露在风险之中。勿让任何人挡在你和最终决策者之间。要做到以下几点：

- 雇用透明度高的投资顾问。大多数情况下，在美国证券交易委员会注册的公司审查起来更容易。

在美国证券交易委员会注册不是一种安全保证！美国证券交易委员会不是打击犯罪的机构，其职责只是制定和执行法规，以及惩罚违规者。美国证券交易委员会不会提前发现欺诈行为。美国证券交易委员会的注册信息可以辅助你作调查。

- 审查 ADV 报表——两部分都要看！寻找疑点，假设自己就是监管机构的工作人员。

请记住，公开信息可能含有暴露骗子的线索。

需要确认 ADV 报表的信息与其在市场营销中的宣传，以及销售人员的说辞一致。

如果有不想被客户知道的东西，他们会只放到 ADV 报表里，而不会在宣传材料中透露。

- 避免投资联接基金和其他形式的“基金的基金”。这些基

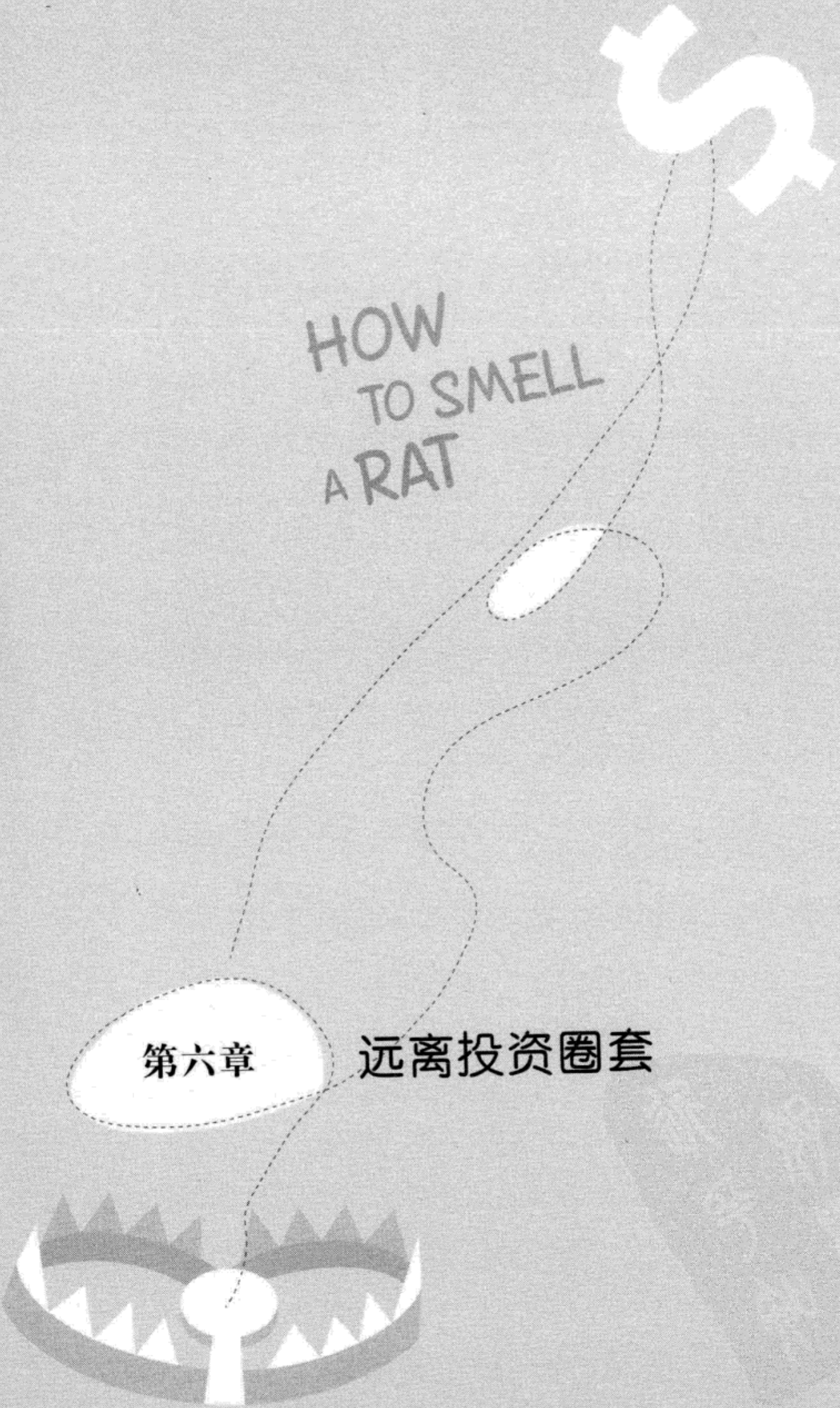
金没什么特别之处，除了知情权的丧失以及会降低业绩的额外的管理费。

- 不要接受来自朋友或社团，甚至家庭成员的建议！他们可能并没有作详细的调查。你需要亲自去作调查。

观察投资公司对待美国证券交易委员会的态度可以帮助我们筛选投资公司。据说，麦道夫在美国证券交易委员会调查其公司的时候很紧张，要求员工必须穿“最合身”的衣服。他没有理由感到紧张或在美国证券交易委员会面前刻意表现，除非心里有鬼。对公司定期调查只是美国证券交易委员会的正常工作。美国证券交易委员会的审查不是危险信号——对美国证券交易委员会的审查提心吊胆才危险。你需要一家张开双臂欢迎美国证券交易委员会审查的公司，需要一家向客户毫无畏惧开放信息的公司。

此外，询问他们是否有管理大型机构财务的业务。这不是万无一失的条件，因为麦道夫和斯坦福都曾管理过一些大型机构的财务，但他们没有管理过国家或大型公司的养老保险基金，这些基金都会作极其严格的高标准调查工作。管理国家或大型公司的养老保险基金的投资公司一般能通过你的审查，但是你仍有必要亲自做这件事。下一章将回顾我们到底需要怎样的投资顾问，还会探讨为什么总是会有更多的罪犯出现。





HOW
TO SMELL
A RAT

第六章 远离投资圈套



股市步履蹒跚地从 2008 年走进了 2009 年。不过，除非你真的相信资本主义要走到尽头了，否则你心里依然清楚股市必将会从熊市中复苏，不只是这一次，还包括以后的每一次。（如果你不相信资本主义，认为股市必将消亡，那么本书并不适合你，或者你需要心理医生了。）

事实是：熊市之后总会迎来牛市，我们需要了解的是这个演变过程具体的形态、性质和时机。股市的变化时快时慢、时大时小，每次变化都是人们热议的话题。但是社会在发展，科技在进步，社会财富也在增长，这些都将体现在未来的牛市中。如果你的资产没有遭受诈骗的话，那就可以在一定程度上享受下一个牛市了。

或许人们不知道股票长期净收益高于其他资产的根本原因，但他们都懂得，如果不希望被通货膨胀“打劫”，就不要把钞票藏在床垫底下。人们总想获得比把钱藏于床下更好的收益——无论何种形式，股票、债券、实物或者其他。始终会有人提供服务，尝试通过各种方法来获取更高的收益——无论好坏。金融“老鼠”们便藏身其间，而且他们永远能够找到生存之道。

一切其实很简单：如果你能留意金融诈骗的 5 个信号，那你就能避免遭遇麦道夫式的骗局。第一个信号最重要。如果决策者不托管资金，资金也不混合，其他信号虽然也很重要，但危险程度没有那么高。如果处置正确，决策者没有托管权，他就不能吹嘘“好到难以置信”的收益。因为你能看到自己资金的变化情况，不用靠别人来告诉你。

HOW
TO SMELL
A RAT 小心!
这是投资圈套

你可以在任何时间查看自己的账户，有充分的知情权。

如果投资顾问没有托管权，他们仍然有隐蔽的策略或狡猾的手段。但不管他们的战略战术看起来怎么样，如果不能归结到资金运作上，就是伪造虚假业绩的手段，诈骗钱财的方法。笨拙的战略或许不是你未来的最佳选择，但与极其狡猾的骗子相比，我宁愿选择一个笨拙、诚实的投资顾问。

你的投资顾问可能有世界上最豪华的办公室。也许他业余时间（和一些工作时间）活跃于慈善活动或者快艇比赛，也许他有南希·佩洛西的电话专线。这些对你并没有什么益处，而你需要确认他不会试图卷走你的资金。

或许投资顾问不能随意乱动或者盗取你的资金，但你若需付钱给大量的“中间人”，承受着高昂的介绍费，那仍然一种愚蠢的做法。只要决策者和“中间人”都没有托管权，那你的资金就是安全的，即使它运营得并非良好。

只要没人骗走你的资金，你就仍然拥有你的资产以及在未来发家致富的机会，因为你可以炒掉诚实、笨拙的投资顾问，去找一个更优秀的管理者，远离那些“中间人”，以便更好地管理你的资金。你需要遵循这一原则，你的资金安全要比你的投资回报更重要。

以盗治盗

当诈骗案调查完毕公之于众后，大家突然就看清了骗子终究是骗

子，这是典型的“事后诸葛亮”。（人们总是在重大事件发生后说，“当然，我知道得比任何人都早”，或者“我早就预料到了”。真是如此吗？越来越多的人说很早就发现了骗局，但终究还是有人蒙受损失。）人无法预见未来的，无论他们事后如何自欺欺人。一直都有无数警示信号和无数机会，可供人们能够预见风险和抽身而退，即便不是在陷入骗局前就识破它，也不会等到遭受严重损失时才恍然大悟。通常人们都非常忙碌，只关注于自己的生活，而没有注意到那些就在身边的预警信号与抽身机会。

人们现在开始抱怨美国证券交易委员会没有在哈里·马科普洛斯提出关于麦道夫骗局的警告后立即行动，或者抱怨至少斯坦福的5名员工在2003年开始就明显在经营庞氏骗局了。但这么多的“本来将会”、“本来可以”、“本来应该”并不能够保护自己，其实它们完全没有意义。

美国证券交易委员会由美国国会授权监督投资咨询市场，规范证券发行，保障投资者在证券市场上的知情权。如果有人能够，或者应该阻止诈骗的话，从理论上讲应该是美国证券交易委员会。这么想对吗？然而不管它们如何改进工作程序，都不会100%地阻止庞氏骗局的出现。为什么呢？

我想，其中一个原因是它们永远不会雇用海盗。

“要制服海盗，就要雇用一名海盗。”英国女王伊丽莎白一世深谙这个重要的道理，她聘请了弗朗西斯·德雷克爵士带领她的海军。德雷克做过海盗——曾困扰西班牙人多年，直到应伊丽莎白之邀改行做正规军人之前（虽然西班牙人一直都把他当做海盗）。伊丽莎白知

道她可以让海军接受这个海盗的统领，因为军人的天性就是服从长官，即使长官曾经是一个海盗，但海盗永远不会接受海军将领的统帅。让德雷克率领海军绝对是天才之举——在 1588 年一举终结了西班牙“无敌舰队”的海上霸权。

但是，“招安海盗”是一件很棘手的事。海盗总是桀骜且顽固的，他们享受抢劫、掠夺的快乐，并大肆吹嘘；他们喜欢说“啊，伙计”这样的话。我不知道为什么，但的确是这个样子。但是，你可以想象海军军官有多么不喜欢海盗的习性，而舰队司令又多么厌恶这样的行为。海军军官崇尚秩序、谱系和等级，不自大、守纪律、不掠夺、服务于国家。

麦道夫、斯坦福和其他骗子就像海盗一样，但他们已经学会伪装成正规海军。他们掠夺和抢劫，但用世故、修养伪装了这一切。在华丽的外表下，慈善工作和政治关系都是用来愚弄受害者的，使其误以为他们与女王的海军为伍，而实际上海军被海盗带上了贼船。

美国证券交易委员会就是女王的海军

从某些方面来看，美国证券交易委员会有一些像女王的海军。两者都是官方机构，都有规章制度。两者都有明确的等级，例如，成为一名美国证券交易委员会高管的正常途径是毕业于顶尖高校，然后在法学院深造，研究证券法规，就像去海军学院学习一样。等毕业后就到美国证券交易委员会、美国联邦储备委员会或其他监管机构工作，这与海军也是一样的。一旦他们从美国证券交易委员会离职，就会从事一些个人业务，通常是证券法律咨询或投资咨询工作。

在从事个人业务的时候，他们专门研究法制领域，影响法律的制定，而社会投资体系正是由这些法律建立起来的，比如 1933 年的《证券法》、1934 年的《证券交易法》、1940 年的《投资公司法》和《投资顾问法》（如果你熟知法律的话，就会统称为《证券法》）。他们的个人业务会从低级别开始——相当于在海军中从洗甲板、做饭开始。等工作有了成就，就会再次返回美国证券交易委员会（美联储等其他部门）工作。

回到美国证券交易委员会工作一段时间后，他们会再次投身个人业务，这次是在更高的层次上，更深入地研究《证券法》。如果在美国证券交易委员会和高级个人业务的工作中都很出色，而且在政治上非常积极，还被公众认为是诚信可靠和品格高尚的，就有机会被推荐为美国证券交易委员会委员（共有 5 个委员）或其他部门要员。5 个委员的人选要体现政党之间的牵制，同一个政党占有的席位不能超过 3 个。因此，民主党主席最多会推荐 3 个党员。如果他们必须推荐反对党党员的话，就会尽量选反对力度较小的人士。共和党的做法显然正好相反。但推荐过程都非常严谨、郑重、派系分明，类似于海军系统。如果你表现出色，就可以被推荐当领导。

海军系统与法律系统真正的不同在于海军官员不会反复加入或离开海军。但是，私人法律服务不仅能获得比为政府工作好得多的报酬，还能让这些从业者得到全面锻炼，从而拓展工作视野，更好地为美国证券交易委员会工作，并且不易动摇。

美国证券交易委员会的工作人员还有其他升职途径，就像成为海军军官一样。美国证券交易委员会的工作人员通常不会成为委员会成

HOW
TO SMELL 小心!
A RAT 这是投资圈套

员，但仍可能担任高级职位。无论通过哪种途径，这些人都是优秀、坚定、有原则的，绝不会犯罪，根本不像海盗。

这就是美国证券交易委员会永远不会及早捉住麦道夫或斯坦福的原因。美国证券交易委员会的工作人员缺乏罪犯的思维，这种思维方式对他们来说深不可测，因为他们从来没有做过麦道夫所做的那些事，无法想到及早发现骗子的方法。记住，如果你想尽早地捉住海盗，就必须潜入码头，泡在海盗酒吧，深入了解海盗们的一举一动。不过，一名海军军官是永远不会向泡在酒吧的海盗说“啊，伙计”的。绝不会。但讽刺的是，在美国证券交易委员会最初成立的时候情况完全相反。1933年美国证券交易委员会成立时，罗斯福并没有选择“海军”成员，而是任命乔·肯尼迪出任委员会主席。

美国证券交易委员会中的鸡鸣狗盗之徒

当罗斯福总统任命肯尼迪时，民主党惊呆了，虽然肯尼迪一生都是民主党成员，但人们也觉得这是件令人难堪的事！在肯尼迪的一生中，他热衷于通过巨额资本来操纵华尔街，他是华尔街主要的操控者，并以此为傲。他时常吹嘘这一点，就像海盗一样！他对朋友说过一句很出名的话：“在资本市场中赚钱太容易了。我们最好在出台有关法律之前就把钱赚到。”肯尼迪经常利用自己的影响力去“爆炒”一只股票，按他的说法，交易也是宣传股票的方式。当人们涌入被他炒热的股票时，他就开始做空，直到使之回落到合理的价位。这是他的一贯做法！

而且，像海盗一样，肯尼迪的品行也异于常人。例如，他曾经一

连7个星期躲在华尔道夫酒店里，一边与情妇饮酒放纵，一边暗地操纵 Yellow Cab 公司的股票。他曾亲口证实，在此期间，他一面都没有见过妻子罗斯，甚至忘记了妻子当时正怀孕准备生产。当清醒过来之后，肯尼迪退掉了酒店的房间，赶走了情妇，马上去看望自己刚出生的女儿帕特，其实孩子当时已经有1个月大了，不过想必这么大的孩子不会记得在她出生时父亲是否在身边。据说罗斯是一个非常自负的人，但她一定很清楚丈夫的为人。当然，如此饮酒放纵，是对禁酒令到期失效的宣泄，虽然禁酒令从来都不能阻止这名走私贩将整船威士忌大量运进美国。肯尼迪不是一个公认的坏蛋，但也没有正确的政治观念。随着年龄的增长，他越来越希望赢得社会的尊重，出于这个想法，他不断地向罗斯福总统竞选阵营靠拢，并出钱慷慨资助。人们还说他帮助儿子们进入政坛，也是出于对名望的渴求。

罗斯福居然任命乔·肯尼迪，民主党内部的反对者认为这只是罗斯福对肯尼迪慷慨捐助总统竞选的政治回报，也许事实的确如此，或者在一定程度上有这方面的原因。但是罗斯福对肯尼迪的看法，更多的像是英国女王对弗朗西斯·德雷克爵士。在被提及任命肯尼迪的原因时，他公开表示说“贼能捉贼”，委婉地暗示了肯尼迪是偷鸡贼一样的人。罗斯福还说，肯尼迪是最合适的人选，因为“他熟悉证券交易的所有鬼把戏”。

罗斯福让肯尼迪承诺退出证券市场，肯尼迪照做了，并开始制定法规打击自己曾经惯用的那些操纵股市的手段。他知道如何去寻找目标——他只需回想一下自己过去的做法，然后就可以去找律师起草遏制这些做法的法规。现代证券法规的建立最应该归功于这个“偷

鸡贼”。在担任美国证券交易委员会主席的第一个任期内，肯尼迪在工作中展现出的造诣以及对个人行为的严格约束得到了很高的赞赏。正因如此，他成为罗斯福政治团队的主力，后来又被任命为驻英大使——这个职位通常代表着奖赏。（附录C中有更多关于乔·肯尼迪和“偷鸡贼”的资料。）

这就是美国证券交易委员会能够及早抓住更多恶人的原因。其他行业已经有过先例。在互联网行业发展的早期，如果某些公司的网站被黑客“黑掉”之后，就会马上聘请黑客建立网站的安全体系。弗兰克·阿巴格纳尔，电影《猫鼠游戏》（莱昂纳多·迪卡普里奥和汤姆·汉克斯主演）的人物原型，是一个篡改票据的罪犯，但在出狱之后，开始从事合法的工作。他创办了一家安全顾问公司，还曾为美国联邦调查局工作过。如果美国证券交易委员会真正打算及早阻止欺诈行为，就不会逮捕麦道夫和斯坦福（如果被判有罪的话）。他们会雇用这两个被查尔斯·庞兹附体的家伙。那些罪行更小的诈骗犯，没有麦道夫那样的创造力。诈骗犯们能够在曾经的做法与企图的基础上，制定出遏制这些行为的法规。

但全世界的人民都将怒不可遏，这也很正常，因为对于偷走 650 亿美元的骗子，美国政府岂能奖励给他们养老金呢？美国国会和法律也将怒不可遏，这就是为什么这样的事情不可能发生。但是，这也是为什么美国证券交易委员会永远不会变得足够好，不能及早抓住恶人的原因。要知道，贼能捉贼。罗斯福懂得这一点，但只有罗斯福将其付诸实践。很难想象海军会被恶人改变观念。所以，既然不能指望美国证券交易委员会保护你，那就必须自己动手了。

学会比骗子更聪明

你已经掌握了所有的金融诈骗信号，现在你知道，不管骗子使用什么伎俩，无论在外观上还是心理上，都有一成不变的模式。

当然，正如之前所说，不能简单判定使用这些模式的就是骗子。有的公司注册投资公司和券商的双重身份，并且还开办资产监管业务；有的公司混合资产。许多公司经营期权或其他高级投资方式。当然，有些公司有豪华的办公室。骗子知道这一点，竭尽所能地伪装成合法经营，隐蔽得越久就能诈骗越多的受害者。你应该比那些骗子更聪明，避免给他们更多施展骗术的机会。

为了避免遭遇欺诈，我们对前面所讲的内容作一下回顾：下面简要地列出了要弄清楚的问题和要寻找的东西，以确认雇用的投资顾问现在不是，将来也不会是一个骗子。

区分决策者和监管人

首先，你必须区分决策者和监管人，这是避免遭遇欺诈的第一步，也是最重要的步骤。必须做到：

- 询问投资顾问或投资决策者监管人是谁。
- 检查ADV报表的第9个项目。
- 确认监管人是知名的、资金雄厚的大型机构，并且每周7天24个小时可以登录其网站。
- 确认你的资产是在你名下的独立账户内，不要让你的资产

与别人的资产混合在一起。

如果你决定雇用一家有双重注册身份的公司——既是投资公司也是券商，要清楚这种公司内在的附加风险。确认投资决策者不能随意操纵你的资金，并且投资公司购买了保险。

如果你的选择是雇用一家混合资产的投资公司，比如说对冲基金，要清楚这里面又多了一层风险，必须进行更加详细和严格地调查。还有，为了让调查工作更加简便，非常有必要找一家在美国证券交易委员会的注册公司。

别忘了，多年来投资者们关注着麦道夫的一举一动，以为对他有着足够了解，以为他是值得信任的。麦道夫对于慈善事业和政治活动极其慷慨，是众所周知的社会栋梁。他蒙骗了最亲密的朋友，甚至他的儿子们。如果决策者和监管人没有严格的界限，就很难判断一个人是诚实的家伙，还是一个穿着海军制服的聪明绝顶的“海盗”。

记住，“好到难以置信的”通常是骗局

麦道夫和斯坦福，以及其他的骗子能够毫发无伤地行骗多年，是因为没有人质疑其过高的收益率！优异的业绩是诱捕受害者的工具，受害者一旦被捉住，就立即被驯服。伪造的高收益没有意义，要对收益有一个合理的预期。如果投资公司承诺的收益好到难以置信，要告诉自己，这不可能是真的。

询问投资操作的标准程序是怎样的，并审查公司过去的标准操作程序。

- 让投资顾问出示较差财年的业绩。每个公司都有不顺利的财年，没必要掩饰，这也是其展示正规和诚恳的途径。
- 询问投资顾问按照标准程序操作为何还会有业绩的差异。回答的答案应该涉及公司的全局战略规划和健全的财务体系。
- 要知道，一名投资经理或许拥有接近或超出股市长期平均表现的整体业绩，但这并不意味着每年都会盈利。投资股市的回报就像股市本身一样是波动的。
- 质疑持续不断的盈利，或者多年未出现亏损的业绩。
- 高度怀疑那些远远超过股市长期表现的业绩。
- 了解股市的历史。稳定的收益是不常见的，正常的收益是波动的。

长期平均收益是很低的，在懂得这一点的前提下，你可以尝试着寻求持久的收益。但是过高的收益率根本不可能实现，它是一个危险信号。

不要被看似高超的投资策略迷惑

骗子们的目标不只是对财务一窍不通的人。他们还会欺骗那些不喜欢质疑的聪明人。他们惯用的伎俩就是危言耸听，比如用艰涩的语言解释隐晦的投资策略，或者用难以理解的行业术语描述投资手法。有些聪明人过于自大，不愿承认没有听懂，他们是骗子最好的目标。不要像他们一样，而要：

- 投资目标必须简单明了，同时你也必须清楚地知道这一目标。

HOW
TO SMELL
A RAT 小心!
这是投资圈套

- 合理的回报承诺是建立在健全的财务体系之上的。
- 寻求对于投资策略的透彻而直接地解释，这样的解释应该十分容易理解。
- 确认投资策略与宣称的业绩有直接关联。
- 如果投资策略不够清晰或没有实际意义，要对投资顾问穷追不舍。
- 记住，在你成为客户之前，投资经理不愿过多地披露公司的详细信息，因为他们不想在解释投资策略的过程中泄露商业秘密。他们不愿透露某些特殊的投资手法，但他们能够并且应该简明清晰地描述他们的策略。

如果投资顾问对投资策略的解释不能令你满意，那就放弃他，这代表着他们不能解释清楚、不愿在你身上浪费时间，或者背后隐藏着危险。无论是哪种情况，都不是你所需要的。

不要理会独享性、大理石和其他无关紧要的东西

高档办公室是体面的，豪华客厅是舒适的，积极参与慈善工作也是好事情。但是，要知道有些事情是引人入胜的，有些事情则平凡无奇。个人的头衔、公司的光环、社会关系，或者政治献金，都对你毫无用处，反而会分散你的注意力。更严重的是，如果这些情况被极力地推销给你，那很可能是骗子迷惑你的危险信号，小心被吃掉。

华丽的表象底下是真实的光环，还是潜藏的烟幕，需要你去鉴别：

- 不要理会特别优待要求。你不需要投资经理宣称的特别优待，它对你没有用。投资最低准入条件如果被轻易地放弃，那就不正常了。如果你的资金金额远低于投资公司的最低准入条件，但投资经理能够“破例一次”接受你，那就带着钱赶快离开吧。

- 不要完全相信声誉。好声誉和坏声誉都不能保证什么。良好的声誉很可能是花钱买的，而糟糕的声誉也可能是拜某些坏人所赐。

- 不要理会那些向你推销的慈善行为、政治门路和社会关系，这些并不能使投资顾问变得更加专业、更有效率。有善心当然是好事情，但狡猾的骗子知道人们会相信“好人”不会贪污。

- 不要接受你所在的社会团体里的成员推荐的投资顾问，因为朋友的信任不代表你的信任。

- 要警惕曾与社会名流（如南希·佩洛西、美国前总统、波诺等）合影的投资顾问。虽然与名人的亲密交往不一定是骗子的标志，但是会使人从正常工作中分心。过多的社交会浪费大量的时间、精力和资金。

- 警惕那些传奇的个人经历。个人经历是很容易捏造的，如果发现有不符合事实的内容，就不要雇用这个人。因为他既然能在个人经历方面“撒个小谎”，也能对你的资金“撒个大谎”。

你应该看重一名投资顾问的财务决策能力，并且只看重这一点，其他方面并不重要。如果他向你展现一些无关紧要的事情，就要高度警惕了。

HOW
TO SMELL 小心!
A RAT 这是投资圈套

不要让任何人妨碍你和投资决策者直接沟通

只有自己能保护自己。美国证券交易委员会不可能也永远不会为你提供保护，因为他们不雇用海盗。你的家人和朋友也有可能已经陷入了骗局。

即使专家也不会总喜欢钻营投机的投资顾问，确保你的知情权不受任何妨碍：

- 尽量雇用在美国证券交易委员会注册的投资顾问，因为注册过程可以阻止许多潜在的骗子。

- 检查ADV报表中有无可疑之处。这不是万无一失的，而是一个可以帮助你附加工具。

- 除此之外，还要了解美国证券交易委员会的职责是什么，哪些东西不在他们的职责之内。美国证券交易委员会负责登记和管理投资公司，执行证券法律法规，但通常不能提前阻止欺诈行为。是否在美国证券交易委员会注册，本身并不是判断投资顾问是否为骗子的依据。

- 不要参与“基金的基金”和联接基金。这些基金除了效率低下，费用还更加昂贵。你无法确定联接基金是否从客户的利益出发去寻找投资公司，以及投资组合多样化的程度究竟是怎样的。

- 如果通过“中间人”寻找投资顾问，事成之后还需要长期向“中间人”支付费用的话，那就有问题了。另外，一定要仔细审查“中间人”是如何帮你作调查工作的，就像大型机构所作的那样。

- 严格审查别人向你推荐的投资顾问，就像审查你自己找的投资顾问一样。不管推荐人有多聪明或老练，都不能认为他们作了和自己同样仔细的审查。

- 记住，审计公司很可能并不审查业绩，所以雇用审计公司的大小不能成为决定因素。不要把审计公司的规模当做判断投资骗局的标志。

对于小型投资公司，以上做法或许不会完全有效，但对于大型投资公司，要询问它们是否经营管理大型机构投资的业务。麦道夫和斯坦福，虽然公司规模很大，但没有管理过国家和企业的养老保险基金，这对一个宣称业务量达到几十亿美元的投资公司来说是不正常的。如果一家投资公司通过了大型机构投资者的审查，特别是像养老保险基金这样的机构，这是更好——但不是绝对——的办法，帮助你对它们进行甄别。

正确的投资顾问是你的保障

现在你知道如何避免遭到骗子的迷惑了。但这只是找一个优秀投资顾问的第一步。你需要一个利益和你完全一致的人、一个坚持原则的人、一个能作出正确决定的人。但怎样把握这一点呢？

我建议所有的客户都问清楚投资顾问下面这些问题，无论是已经聘请的，还是即将聘请的。这些问题的答案会帮你弄清楚投资顾问是

如何操作业务、如何作出决策的，以及是不是你的最佳选择。直接给投资顾问打电话，或者把问题打印出来带在身上，下次见面的时候当面询问。要么你会对你的投资顾问更有信心，要么你会觉得需要去找一个能给你信心的人，无论哪种情况，都是很好的结果。

以客户的名字开设独立的资金账户是最重要的。

- 谁负责制定和改变资产配置呢？是你，还是贵公司的其他人？最终的责任是否由他和我共同承担？
- 投资组合的变化主要是由市场变化驱动的，还是由我的需求决定的？
- 我多长时间能完整地查看一次投资组合的变化？（例如，只要我提出要求，随时都可以？）
- 你所推荐的资产配置方案在过去 10 年里都发生过什么变化？
- 请具体讲一下，你通过监控哪些信息来预测市场走向？
- 你对市场走向的预测是如何影响资产配置方案的？

全球市场的领导力量一直都在不断改变，以后还将继续……

- 在同时拥有国内和国外投资的情况下，谁负责制定和改变资产配置？
- 你（或贵公司）是怎样决定减持或增持美国国内股票的时间和数量呢？
- 你（或贵公司）是怎样决定向哪些国家的股市投资，哪些国家要敬而远之？
- 这些决定具体是由谁作出的呢？

过量配置错误类型的股票，可能严重影响业绩。

- 贵公司投资业务针对的是什么类型股票？大盘股还是小盘股？成长股还是价值股？
- 请问股票类型组合是固定的，还是不断变化的？
- 什么原因会促使你或贵公司买入或售出小盘股、大盘股、价值股、成长股？
- 什么原因会促使你或贵公司买入或售出特定行业的股票呢？
- 由谁决定投资什么类型的股票？以前都作出过怎样的决定？

合适的投资顾问的利益是和我高度一致的。

- 贵公司是注册投资顾问公司还是券商，在美国证券交易委员会注册了吗？
- 除了我直接支付的费用，你还有其他的收入吗？（例如，保险公司给予的回扣，出售贵公司代发的股票和债券的奖励，出售债券的差价等。）
- 你能证明贵公司的财富管理能力吗？例如，我能看一下通过全球投资业绩标准认证的关于客户账户业绩的历史记录吗？

延伸阅读

为什么投资者会在金融诈骗上栽跟头呢？下面这些优秀的书籍可以帮助你了解一些投资心理。看你能否发现自己疯狂的一面。

再次回顾

- 《大癫狂》(*Extraordinary Popular Delusions and the Madness of Crowds*), 查尔斯·麦基, Wilder Publications, 2009年。这是本经典著作,于1841年首次出版,是现代投资者必读的书籍。
- 《市场、群氓和暴乱:对群体狂热的现代观点》(*Markets, Mobs&Mayhem: How to Profit from the Madness of Crowds*), 罗伯特·门斯彻, Wiley, 2005年。
- 《疯狂,恐慌和崩溃:金融危机的历史》(*Mania, Panics, and Crashes:A History of Financial Crises*), 查尔斯·金德尔伯格, Wiley, 2000年。

这些书不会帮你避免陷入骗局,但它们都是好书,每个投资者都应该阅读和拥有。

必读书目

- 《美国货币史(1867~1960)》(*A Monetary History of the United States 1867~1960*), 米尔顿·弗里德曼, 安娜·施瓦茨, Princeton University Press, 1963年。
- 《资本主义与自由》(*Capitalism and Freedom*), 米尔顿·弗里德曼, University of Chicago Press, 1962年。
- 《股票作手回忆录》(*Reminiscences of a Stock Operator*), 艾德温·李尔弗, Wiley, 1923年。
- 《世界的运行方式》(*The Way the World Works*), 瑞德·万尼斯基, Simon & Schuster, 1983年。

附录 A

资产配置——风险与回报

了解市场的历史有助于你了解什么是合理预期，从而避免受骗。
表A-1 给出了各种资产配置的长期历史收益，同时给出了每种资产配置的
最高收益和最低收益。



HOW TO SMELL A RAT 小心! 这是投资圈套

表A-1 资产配置：风险与回报
标准普尔 500 指数 12 个月总收益，1926 年 1 月~2008 年 12 月

	100%的股票	12 个月最大损失	12 个月平均损失*	自 1926 年以来的平均收益	12 个月平均利润	12 个月最大利润	负收益年份所占百分比	正收益年份所占百分比
12 个月最大损失		-67.9%	-13.9%	12.2%	21.6%	160.6%	26.5%	73.5%
1926 年平均收益		-54.5%	-10.8%	10.9%	18.1%	130.1%	25.2%	74.8%
12 个月最大利润		-47.9%	-9.2%	10.2%	16.5%	114.8%	24.5%	75.5%
	80%的股票 20%的债券	-41.2%	-7.8%	9.6%	14.8%	99.5%	23.1%	76.9%
	70%的股票 30%的债券	-34.5%	-6.1%	8.9%	13.3%	84.3%	22.6%	77.4%
	60%的股票 40%的债券	-27.9%	-4.9%	8.2%	11.6%	69.0%	20.4%	79.6%
	50%的股票 50%的债券	-21.2%	-4.2%	7.6%	10.0%	53.7%	16.9%	83.1%
	40%的股票 60%的债券	-14.5%	-3.2%	6.9%	8.8%	46.0%	15.5%	84.5%
	30%的股票 70%的债券	-13.2%	-2.8%	5.6%	74%	48.8%	17.5%	82.5%

* 来源于 12 个月的亏损数据。
资料来源：标准普尔 500 指数 / 美国 10 年期政府债券指数 / 全球金融数据。标准普尔 500 指数是一种资本加权指数，衡量了在资本市场中有代表性 500 家大型公司的业绩。所选股票的表现包含所有红利。

附录 B

相同却又不同——会计诈骗

如果你是投资者——无论任何规模——你要注意的是金融诈骗。但是，如果你是一位企业主，尤其是小企业主，那么你就会处于会计诈骗的危险之中。这就是你一直能够接触到的会计诈骗。一个值得信赖的会计可能会在超过 20 年的时间里骗走大量的钱。数额或许会超过 10 万美元，不过通常不会超过 100 万美元。（不过琳达·弗勒蒂什比较有天赋，她在布吉的阿斯彭——一家精品女装店——服务的 5 年中，诈骗的金额几乎达到了 200 万美元。她也因此获罪。）

小企业主们可能认为自己能够避免会计诈骗。毕竟他们的小公司可能不足以被骗。而且，他们只有少量员工和一位会计，彼此之间非常了解和信任。大公司才会有担心的必要——陌生面孔的员工更可能贪污，对不对？

完全相反。你很少会听到会计诈骗出现在大型上市公司内部。在很多方面，它都和庞氏骗局相当类似——都是有关谁掌握账户的问题。毫无疑问，诈骗者是既负责入账，又负责出账，同时全面负责财务会计（这是一种你能在小公司，却不会在大公司见到的组织结构）。避免会计诈骗的方法就是职能分离——就像你将决策者和托管者分离

一样。你需要一个人管理应付账款，一个人独立管理应收账款，第三个人负责整体财务。

这样一来，他们贪污的唯一办法就是三方共谋——两个人共谋的可能性较大，而三权分立会使骗局更早曝光。大公司有更多员工和明确的部门分工，这使得这种骗局更加难以进行。

心怀不满的贪污者

有关这类诈骗的另外一个有趣特征是：与金融诈骗不同，会计诈骗大多数是女性。登录谷歌可以搜到 9~10 条女性会计贪污的信息。为什么？这与为什么资金经理通常都是男人一样——它只是社会发展中的分工，没有其他原因。会计诈骗者都被 CEO 高度信任——当发现“老好人”会计已经欺骗他们长达 10 年之久之后，CEO 和其他员工们总是震惊不已。

贪污者贪污的原因通常只是心怀不满，可能他们认为与公司其他人相比，自己所得的报酬过低。可能他们嫉妒公司的销售高手能赚到大钱，而他们不能——于是便开始工作态度懈怠并野心勃勃地贪污，以弥补他们认为的不公。或许他们不认为自己是盗窃——他们觉得自己正在拿回本应得到的部分。同时，他们表面上看起来和善、可信、息事宁人，但那不过是假象而已。

数额小，时间长

这样的诈骗并不难实现。如果你负责入账和出账，你可能会设立一些虚假卖方，实际上都是你自己。你向这些虚假卖方开出支票，将支票直接存入你控制的账户。如果你够聪明，你会时不时变更假账户。一旦CEO问起卖方X的情况，你就回答这位客户已经停业，你也找不到他。这时，你便将卖方X换成卖方Y。你一次性拿走的数额并不大，每次只拿一点儿——这就是为什么这种骗局能维持足够长时间的原因。

在发展缓慢的企业中（部分原因是会计贪污造成的），贪污者很难被发现。但是在一个发展迅速的公司里，CEO也许想多招几个员工，将会计功能划分得更加细致、明确。这样一来，贪污者的游戏便无以为继。或者一位外来的审计员会发现贪污，这就是骗局暴露的时候。

阻止这类骗局的方法很简单——将入账和出账的职责分离。即使小公司也应该严格执行这个原则。不要聘请全职会计，要雇用两位另有其责的兼职会计。如果将入账与出账分离，有责任的几方便不能共谋，你就可以将自己保护周到。



第 11 章 期权

1. 期权的基本概念

期权是指在未来某一特定时间以特定价格买入或卖出标的资产的权利，其收益取决于标的资产的价格波动。

期权分为看涨期权和看跌期权。看涨期权是指赋予持有人在规定时间内以特定价格买入标的资产的权利。

看跌期权是指赋予持有人在规定时间内以特定价格卖出标的资产的权利。

期权的行权价格是指期权合约中规定的买入或卖出标的资产的价格。

期权的到期时间是指期权合约中规定的行权期限。

2. 期权的定价

期权的定价是指根据标的资产的价格、行权价格、到期时间等因素，计算出期权的公允价值。

期权的定价模型包括二叉树模型、蒙特卡罗模拟和布莱克-斯科尔斯模型等。

二叉树模型是一种离散时间模型，通过构建标的资产价格的二叉树，计算出期权的公允价值。

蒙特卡罗模拟是一种随机模拟模型，通过模拟标的资产价格的随机波动，计算出期权的公允价值。

布莱克-斯科尔斯模型是一种连续时间模型，通过求解偏微分方程，计算出期权的公允价值。

3. 期权的交易

期权的交易是指期权的买卖行为。

新
平
和
學
PDG

附录 C

影响市场的风云人物

想知道书中所提到的人物——有名的和无名的——更多的来龙去脉吗？本节附录节选了我 1993 年所著的《荣光与原罪：影响美国金融市场的 100 人》中的内容，经出版社授权，在本书中再次付印。摘录的传记包括：

- 伊瓦·克鲁格 (Ivar Kreuger, 第一章、第五章)
- 理查德·惠特尼 (Richard Whitney, 第一章、第四章)
- 沃尔特·泰利勒 (Walter Tellier, 第三章)
- 海蒂·格林 (Hetty Green, 第五章)
- 詹姆斯·兰迪斯 (James M. Landis, 第五章)
- 约瑟夫·帕特里克·肯尼迪 (Joseph P. Kennedy, 第五章)

伊瓦·克鲁格：玩火自焚

火柴，这种便宜、容易使用的生活必需品是 20 世纪最复杂、最有利可图的金融骗术之一的基础。瑞典的“火柴国王”伊瓦·克鲁

HOW
TO SMELL
A RAT 小心!
这是投资圈套

格策划了一场世界范围的骗术，通过以火柴的名义向美国借钱，然后向欧洲国家贷款。20 世纪 20 年代后期是克鲁格的巅峰，他控制着世界 75% 的火柴交易——这是一个全球性质的垄断！但是最后，因为缺乏流动性、太多的阴谋，以及粗心的错误导致了他的死亡。1932 年，克鲁格用枪射穿了自己的胸部以逃避公众的详细调查。他曾一度被奉为金融天才，历史学者们很难界定他是一个先驱、疯子，还是仅仅是一个骗子。

克鲁格计划的关键是他的外貌和正面形象。刚开始的时候，他的目标是获得华尔街的美国贷款资源的信任。他有着灰绿色的眼睛，白皙和毛孔粗大的皮肤，他以这个面貌出现在每一个华尔街重要人物的面前。克鲁格明白如果他看起来外表优雅、举止得体，他就会被信任。克鲁格的穿着很奢华，身着套装、手持文明杖、用黑色帽子遮盖快秃的头顶。他很安静，同时很善于讲话，有文化、有教养、很温和、很有说服力。他向华尔街大献殷勤，最终获得了顶级投资银行的青睐，并向他的企业投入了数亿美元——当时 1 亿美元是很大的数额。但这些投资银行却不知道克鲁格是一个骗子、自相矛盾的人。

克鲁格去世以后，华尔街视野里的那个拘谨、可敬的火柴大王的形象完全被颠覆了。刚开始的时候，克鲁格被一些不明原因的匿名邮件所困扰，很可能其中有一些是他的情妇们写的——他在几乎每个主要的欧洲城市都有一名情妇，并且常年给她们固定的生活费！但这并不是全部，15 岁的时候就和一个年纪是他两倍的女人（他母亲的朋友）产生了情愫的克鲁格保存着一个小黑本，上面写满了女人的名字——每一位都有各自的栏目写明她的细节、喜好和不喜欢的东西、

价格，还有她是否值这个价格！

克鲁格的抽屉里塞满了昂贵的领针、香烟、金质钱包、手表、丝绸以及香水，这些都是为他的一夜情准备的。如果他厌倦了她，就扔给她一个装满股票的信封。克鲁格一直是一个单身汉，他认为“结婚和蜜月最少需要 8 天，而我没有这个时间”。

根据后来的商业审计，他的经营记录也是令人震惊的。他独自操控着账簿的数字，依靠虚假的数字使他在斯德哥尔摩的 Kreuger&Toll 公司走向国际。克鲁格通过他拥有的账户进行消除、创造资产与负债，或者在不同账户中进行转换的手段来控制业务。

像他的账簿一样，克鲁格获得了火柴企业以及火柴经营特权。比如，为了收购一个企业，他会在目标企业所在的市场，以现行价格出售他所拥有的最高质量的火柴，在不降低价格的情况下，从目标企业那里夺走市场。然后，当他痛击目标企业以后，就会向目标企业派出一些假冒的收购者，并向目标企业提出低得离谱的价格以挫伤目标企业的自信心。最后，当假冒的收购者被拒绝以后，他将进入并提出一个稍微好些的收购价格，看起来对目标企业更加有利一些。当目标企业被便宜收购以后，他将会降低目标企业所在市场的火柴质量。

特权在很长一段时间内得到了政府的保护，比如在法国和德国，克鲁格获得了长期的利润。对一两个官员恰到好处的贿赂就可以达成这个目标。克鲁格的一个得意之作就是在第一次世界大战之后，以 5% 的利率借给法国 7 500 万美元，当时美国的金融机构，像摩根公司都紧捂着它们的钱包。克鲁格同时购买了相当多的法国债券以稳定法郎的价值——这保护了他在法国火柴业的垄断地位。在贿赂了必要

HOW
TO SMELL 小心!
A RAT 这是投资圈套

的政治官员以后，1927年克鲁格的交易获得了批准，他获得了20年特权——足足可以维持到他活得还久的时间。

为了保证公众对他的公司的信心，克鲁格确保所有价证券都可以得到高利息回馈。有时，他悄悄地从自己的一个企业中购买股票，然后将它们卖给其他对他很信任的公司，使它们的价值膨胀，宣布了利润之后，他就能宣布更高昂的红利。因为害怕失去华尔街的信心，高昂的红利一经宣布就被发放，克鲁格甚至根本无法负担它们。每次克鲁格发行新股票，股票的价格总是基于过高的市场价格。也就是说，他自己炮制了账簿。据说他在1917~1932年间赚了2.5亿美元。

出生于1880年，并且受训成为一名工程师的克鲁格，曾建造过桥梁，当过不动产代理商和钢铁销售人员。“真是难以置信，我为了二等公民而花费了我的一生去挣钱。”1908年，他重组了Kreuger&Toll——一个真正的建筑不动产公司，5年之后，他接管了他父亲和叔叔的两个火柴制造厂，成立了瑞典联合火柴有限公司。克鲁格在4年时间内兼并了瑞典最大的火柴厂。这期间他吃得很少，他坚信吃得太多会让他变得懒惰。克鲁格创造了极大的信任度，他公司的所有价证券被认为是黄金品质。

在克鲁格的职业生涯当中，他虽然外表华丽，但内心自始至终都是灰暗的，他内心可怕的冷酷不断地流露出来。他变得不安，他的笑容变得很麻木，他的手变得冰冷。他花钱收集如手提箱、文明杖、照相机这类东西，而不是艺术本身。克鲁格的钱大部分用于投机生意上，很适合他的处境。投机就是骗子的特征。

1929年，破产风暴的开始是克鲁格骗局的终结。当时，他的

有价证券并没有受到破产风暴的影响，但他借入和借出的资金太多了——破产风暴缩紧了资金的流动。他没有停止发放红利，没有停止向外借款并回笼资金，而是继续编造谎言，制造了审计人员所称的“狂欢般金融冒险”的最著名欺诈计划。他被意大利政府判处 42 年监禁和 1.42 亿美元的赔款。当他接到判决以后，他将自己锁在斯德哥尔摩火柴大厦的顶层，并且伪造了意大利官员的签名——用 3 种不同的写法拼写一位意大利官员的名字——以使有价证券看起来“可信”。随后，他的会计将这些伪造的有价证券入账。

1932 年 3 月，克鲁格精神分裂了。他神经紧张，不能入睡，应答假想的电话以及敲门声，探求不存在的现金流量平衡问题，最后将资金和有价证券全都过户到亲戚的名下。他写了两张便条，其中一张上面写着：“过去我把所有的事情弄得如此混乱，我相信对于所有关心我的人来说，这是最好的解决办法。”

随后，就像他平时做生意的一贯作风，他穿戴整齐地躺在自己的床上，带有斑纹的夹克衫没有系上扣子，左手拿着一把前一天刚买的手枪，穿着丝制的有字母印花的衬衫。他扣动了扳机，几乎在瞬间就死去了。

这位“火柴国王”在他的王国倒塌之前，从美国投资者手中诈骗了大约 2.5 亿美元。他建造并且经营了一个很高水准的王国长达 15 年。1929 年的破产风暴是唯一有损于他的历史的偶然事件。作为一个骗子，克鲁格应该在骗局开始不久就停止这个游戏。人们不能使一个靠负债生存的帝国长期存在，从来没有人能够做到。克鲁格只是野蛮而放纵的华尔街人中的一员，注定失败于他对于快速取得资金的狂

HOW
TO SMELL
ARAT 小心!
这是投资圈套

热，而不是对于投资和经营的兴趣。

理查德·惠特尼：华尔街高利润丑闻

1929年10月24日——黑色星期四，身材魁梧、傲慢自大的理查德·惠特尼——华尔街最有名的经纪人——大步走进美国证券交易市场，走向美国钢铁专家的位置，并且说出了美国证券交易历史上最著名的“我出价205美元购买10 000股美国钢铁”。此前，股票价格持续暴跌，钢铁股在低于200美元的价格就可以购买到。惠特尼在那一天作这个决定给市场带来了信心。人们认为如果钢铁股也不能稳固的话，其他的可能也坚持不下去了。

带着从摩根财团获得的数百万美元，惠特尼开始购买另外一些不被人们看好的股票，以和上次出售时相同的价格大量购买。在几分钟之内，他损失了2 000万美元，之后市场就重整旗鼓了——只是一会儿。“理查德·惠特尼停止恐慌了。”报纸的头条这样写道。

当晚，时任纽约证券交易所主席的惠特尼声名鹊起。新闻报道了他的一举一动，在纽约证券交易所他作出了自己最著名的出价，这对于他来说非常有意义，之后惠特尼被评选为证券交易局的主席。他成为华尔街的喉舌，并且成为受人尊敬的政治家。惠特尼拥有了极高的声誉。

他带着“增加对我们伟大国家的信任”走过大崩溃后，也陷入了窘境。多年之后，他说他在大崩溃中失去了200万美元。但是他没

有更多的财富让他可以卷土重来。他的公司——理查德·惠特尼有限公司——运营费用高昂，并且服务很少的一部分人，大致只服务于J·P·摩根公司。他的声望高于他的盈利——每年的利润总额大概只有6万美元。

1931年，他的公司净值约为3.6万美元，不包括他从自己的兄弟——一个J·P·摩根公司的合伙人——那里借来的10万美元。情况每况愈下，他从J·P·摩根公司那里借钱，一次一次从他的兄弟那里借钱，他走得越来越远，向小的经纪人借钱，向议员席的专家、每一个对他的良好名誉有信任感的市场中的人借钱。他自己并没有意识到借钱的范围不断地扩大。

惠特尼始终保持着乐观，寄希望于苹果白兰地（一种粗野风格的酒）！显然，他还没有跌到谷底——恰恰相反，他在为禁酒令的解除作准备，并且购买了一家酿酒厂。1933年，他和一个经纪公司合伙人共同组建了蒸馏酿酒公司来制造“泽西闪电”，他们都相信这种酒会在美国引起新的热潮。在等待苹果白兰地风靡的时候，惠特尼和他的债权人进行了谈话，要求增加对他的借款，并且从几乎不认识的人那里借到了更多的钱。在这个时候，银行对他来说是无用的，因为他没有担保。

当禁酒令生效之后，他以10~15美元购进的蒸馏酒上涨到了45美元。如果惠特尼出售了所有的酒，他就可以还清——除了他的兄弟之外——所有的借款。但是，赌徒的狂热使他有了错误的判断而继续持有。可预料的情况是，惠特尼的酒因为酸度不够而没有那么多人购买，价格一路下滑，惠特尼到处找支持股票价格的方法，最后价格维

持在 10 美元左右。

惠特尼现在绝望了——如果股票价格下滑，他的银行借款会被要求提前归还——一个陷在绝望中的人已经不顾一切了。1936 年，到处流传着惠特尼财务状况出现问题的言论，已经无处借钱的惠特尼成为一个骗子。还是纽约游艇俱乐部财务人员的惠特尼，私自用纽约游艇俱乐部 15 万美元的股票向银行借款 20 万美元。他使用了 1926 年已经使用过的伎俩，那个时候的他使用岳父的不动产向银行借款，并且承诺在 3 年之后归还，没有人知道这件事情。

所有的信任在惠特尼盗用了纽约证券交易市场捐赠基金的款项之后消失了。很简单，他是 6 名保管人和经纪人之一。当基金决定出售 35 万美元股票，并且购买另外一种股票的时候，惠特尼出售了股票，取而代之购买了一些新的股票，但他并没有将新购买的股票交到基金会，他带着股票走入了一家银行，间接地私人拥有了那些股票。他一次又一次地使用这个诡计，在 9 个月的时间里，纽约证券交易市场捐赠基金大约丢失了超过 100 万美元的现金和股票。

1937 年，丢失的股票被基金的保管人发现了。他们询问资产哪里去了，在经历了几天烦琐的递交文书工作之后，惠特尼归还了那些利用合伙人位置隐藏的股票。他的合伙人位置，实际是从他的兄弟乔治那里借来的，乔治本人的资金也是从 J·P·摩根公司的其他合伙人汤姆斯·莱蒙特那里借来的。在随后的调查中，乔治·惠特尼说：“我问他为什么要这么做……他说他没有办法解释。”

最后，美国证券交易委员会对惠特尼进行了劝导，审查了他的账本，发现了很多他隐瞒的交易。但即使那样，他还是充满了希望。他

给了证券交易委员会充分的理由，并且保证出售自己的纽约证券交易所席位来弥补损失。“毕竟，我是理查德·惠特尼。对于数百万人民来说，我就意味着股票交易。”最后，已经遗忘了是非的惠特尼从他公司的账户中撤出了超过8万美元的客户有价证券，并在4个月之内通过111笔借款筹集了2700万美元。惠特尼在交易市场逐一向人们借钱，甚至是过去的敌人，握他们的手，并且向他们借钱。

惠特尼需要在监狱待5~10年，并且永久地被禁止进行股票交易。在宣判的时候，惠特尼看上去非常憔悴，他的双手颤抖，并且在人们叫他“公众背叛者”的时候，他羞愧难当。

惠特尼的下场万分悲惨，在监狱服刑的时候，他的苹果白兰地酒厂破产了；使他享有声望的美国钢铁专家位置——在那里他进行了自己最著名的出价——在拍卖时只出售了5美元。囚犯们称呼他为惠特尼先生，并且收集他的亲笔签名——惠特尼经常被迫要求签名。作为一个模范囚犯，1941年他获得了假释，之后住在了亲戚家。随后，他在马萨诸塞州经营了一家家庭农场，没多久他就失明了，1974年，惠特尼在86岁的时候死于妹妹的家中。他的弟弟替他偿还了所有债务。

作为纽约证券交易所的主席，惠特尼毫无疑问同政府的交易市场方针进行抗衡，称交易所为“完美的公共机构”。他说成员们需要有“勇气去做正确的事情，不论遇到怎样的挫折”。惠特尼的所作所为证明这具有相当的讽刺意味。

沃尔特·F·泰勒：低价股诈骗之王

不懂世故的投资者是没有机会战胜沃尔特·泰勒的。高压销售战术和全力开动的泰勒搅动了上百万的、毫无价值的、让人无法抵挡的、便宜的“低价股票”，例如，铀矿和阿拉斯加电话电路公司的股票。当泰勒最终被抓住的时候，演出结束了，投资者面临着一个高达百万美元的黑洞，并且被华尔街的丑闻所震动。

泰勒出生在 1900 年左右，开始是康涅狄格州哈特福德的化妆品推销员，在 20 世纪 20 年代有价证券的大好时光中加入了交易队伍。1929 年大衰退来临之际，他依赖先行购买、推迟付款的计划吸引工薪阶层的人们去实现他们的发财梦和理想。1931 年，泰勒出色的推销术有了成效——他有了一家自己的公司，为华尔街的经纪人分发各种各样的保险。两年以后，在得到了以前自己工作过的公司的授权，并创立了一家纽约分公司。他成功了，生意源源不断，所以他关闭了哈特福德办公室，搬到了纽约，开始专门为经纪人研究有价证券。不久之后，他有了自己的新办公室。刚搬到新办公室不久，他就受到密谋邮件诈骗的指控——不过不久就撤案了。

刚开始的时候，泰勒合法出售有价证券，合法赚钱。直到 20 世纪 50 年代，他开始向新入门的投资者出售低价股票。一个新的市场立刻被华尔街发现了，同时被容易上当的、忠实的、不问问题的、希望出现奇迹的、眼界开阔的狂热分子所热爱。华尔街有很多人非常喜欢这些投资者，他们把这些人伺候得很好，因为这些狂热分子代表着

机会。奇迹产生了，每股从 15 便士涨到 1.5 美元的奇迹！泰勒为这些人提供服务，就像圣诞晚宴的餐桌上嘴里放着苹果的烤乳猪一般诱人。

泰勒的奇迹产生于一个故事——和你所听过的其他成功人士最初奋斗的故事大同小异，但他向市场倾销低价股取得成功的故事更为精彩。地下交易并不是泰勒的发明，但他运作起来游刃有余，就像《华尔街的看门狗》一书中描写的那样。地下交易和其他诈骗没有什么区别，除了他们以华尔街的名义在华尔街之外进行诈骗。在电话线的一头，他们装做在和华尔街办公室中美国顶级的金融领袖进行谈话。

启动地下交易的人通常都是诈骗老手，初级职位都是兼职打工的大学生在做。整根线握在“舵手”或者是把守入口的骗子手中，他们和顾客建立初步联系，并激活潜在的客户。他们中有一些之前就已经收到过以泰勒名义直接寄来的邮件，所以当它们接到电话的时候，已经对泰勒的名字比较熟悉了。为了建立良好的第一印象，“舵手”会说他们是从华尔街打来的，并且提供低价股的信息。“某某先生，只需要花笔小钱买进，您就会看到我们为您带来了什么！”这个电话可能会为骗子带来 50 美元或者 100 美元的收益。

这个名单会被很快地传递到一些被称为“装载者”的、更有经验的骗子手中。他们的工作就是找出目标的真正价值——也就是说，这个目标是否会抵押他的房子，从每个朋友和亲戚那里借钱。如果目标掌握的股票是有价值的，骗子们就会说服他将这些股票卖给泰勒的公司。最后，在这个诡计中最具有说服力和收入最高的“超级装载者”或者“革命者”便会出场，怂恿他们的目标去不择手段地购买热门股

HOW
TO SMELL 小心!
ARAT 这是投资圈套

票！他们使用的狡猾伎俩使人们相信他们的热点信息是“刚刚趴在走廊地板上听到的”或者“刚刚从会议室的门外听到的”。

在缭绕的雪茄烟雾和数不清的烟头中，地下交易室在 1956 年吸引了数万轻信的大众，以及大约 1.5 亿美元资金。这些诈骗者收获颇丰：一个管理地下交易室的销售经理从中大约可以赚到 15 万美元，一个“装载者”在 6 个月内可以获得 7.5 万美元。地下交易室的产出非常惊人，在 1933 年的《证券法》正式生效之前，泰勒忙于操纵《证券法》，目的是使之有利于保护自己，而不是受害者。该法案规定，如果有价证券低于 30 万美元便允许泰勒保有这部分所得，这正是低价股骗局带有讽刺意义的理想结局。当然，最后泰勒所有低价股卖出所得是 29.5 万美元。

泰勒同时也投资于广告宣传，在广播电台和主要的报纸（比如《纽约时报》），对他的低价股进行宣传。那些付梓的广告表达了更多的信息——表面上是完全合法的销售，而事实上宣传的是地下交易室工作人员的姓名和电话。稍后，据说泰勒在被政府发现之后，他将他那声名狼藉的诈骗公司出售给了一家投资咨询公司。

但是，直到被逮捕，泰勒始终保持着一副受人尊敬的姿态，走路时昂首阔步。在北美有价证券大会上，有很多试图规范泰勒此类行为的政府官员，泰勒将此次大会举办成奢侈的鸡尾酒会。泰勒变成了一个受人尊敬的家长式人物，在新泽西——摩根财团合伙人的家乡——过了数年奢侈的生活。他加入了当地的乡村俱乐部（在那里向俱乐部的会员出售了一些股票），他的办公室供给他维持奢侈生活的费用，他还开着一辆凯迪拉克。赢瘦而谢顶的泰勒非常重视他的外表，



竭力给人留下深刻印象。

1956年，他给美国联邦陪审团留下了藐视证券交易委员会制度的印象。尽管泰勒因为自己在低价股产业上的“贡献”自称为“世界上最具钻研精神的人”，他的公司还是在1956年被关闭。泰勒被禁止在纽约和新泽西进行股票交易，大部分受害者都集中在这两个州。他负责铀生产公司和阿拉斯加电话电路公司股票，使投资者遭受了近100万美元的损失。在审讯过程中，他试图用2.5万美元贿赂政府证人，但是没有成功。1958年，他被判了4.5年的监禁，同时被罚款1.8万美元。从那以后，再也没有人有这位“低价股之王”的任何消息了。

如此众多的低价股诈骗有一个共同的现象：经纪公司是唯一可以买入和出售股票的地方，这使得这些公司操纵市场变得可行。比如，在一个普通的证券交易中，一般由一位领导者建立一个共同利益财团，财团成员各自买进一部分股票。然后，财团成员通过相互之间交易制造市场火爆的现象。这是每个相似的市场中一直发生的关于正直的竞赛。在一个正规的市场中，你可以从经纪人X手中买入股票，然后出售给经纪人Y。如果你不喜欢这两个人，还有经纪人U、W和Z。但在低价股骗局之中，并没有其他的交易经纪人，也没有所谓的财团和在市场背后竞争的交易公司——只有最初带你到交易中去的那个人。他以每股1.5美元的价格销售给你股票，一个月以后你会发现只能将股票——以原来1/4的价格卖出去。你没有其他地方可去，没有人会为了要买你的股票而竞争。

其他的低价股骗局在地理区域上将国家分割成几个地区。他们在一部分地区出售股票。几个月之后，他们开始以较低的价格回购，同

HOW
TO SMELL 小心!
A RAT 这是投资圈套

时，在另外一些地区重新高价发售股票给下一拨即将受骗的人，出售的价格可能比上次发售的价格还要高。他们称这是股票第二次发行的价格提升——因为它的销售太火爆了。泰勒的地下交易室就是这种销售的先驱。

泰勒带领了低价股诈骗的潮流，之后这些骗局不断发生，而且很多就是和泰勒用的一模一样的手法。最大的不同之处就是地下交易室中的办公室看起来像是一个比较正式的办公场所，而普通的骗子只是穿戴得比较正式。他们穿得像正式的生意人，以便在面对面游说时，使别人更容易信服，从而诱使其陷入更大的骗局之中。泰勒应该有足够的智慧看到这一点，但他是先驱，每个事业都是在有了先驱的实践之后才更加完善。

不论是在电视上为他的第一只新泽西股票骗局作宣传的罗伯特·布伦南、科罗拉多州的骗子经纪人，还是新的诈骗之王迈耶·布林德（他在科罗拉多州进行诈骗，并且将骗局漂洋过海带到了美国之外的其他国家），低价股诈骗从开始之初直到现在，一直在证券市场中源源不断地涌现。泰勒应该为此感到自豪。

海蒂·格林：巫婆的养成，想做格林 并不是很容易的事

你会如何描绘华尔街的第一个巫婆？无论如何，可能都与将继承来的 600 万美元变成 1 亿美元，精明、吝啬、古怪的格林不可同日而



语。格林并不是那种受过商业教育、穿灰色套装的职业女性类型，她将自己裹在散发着恶臭气味的黑色过时衣服里，并且将数不清的证券缝在衣服里面。格林每天都是相同打扮——脏兮兮的黑色棉手套、帽子、破旧的雨伞和披肩——穿梭于肮脏的公寓和办公总部、国家银行的金库之间，逃避着自己对金钱的渴望。她吃全麦饼干、麦片，偶尔会从口袋里掏出一个并不干净的纸包，里面包着火腿三文治。格林交叉着腿坐在因夹层放了证券而拱起的地板上，她的胸部下面也塞满了证券。在她来到华尔街的几个个月内，这位行为古怪的中年妇女便以“华尔街巫婆”的称号而闻名遐迩。

即使是巫婆，她也有自己的投资策略——她的投资策略很简单。据说以税前收入计算，她能够得到并维持每年 6% 的收益率。格林很聪明，她按照两个原则进行操作。首先，她的目标绝不是“伟大胜利”，她宁愿选择那些具有相对安全收益率的证券进行稳定投资。其次，格林很吝啬。

“创造财富没有秘密。我相信逢低买入，逢高卖出。你要做的一切就是低买高卖，还要节俭、精明，并且持之以恒。当我看到一件东西因为无人问津被廉价出售时，我就大量囤积，好好享受。”

格林思想中根深蒂固地认为：多数人会消费掉他们的投资成果，但如果你不消费，而是把一切都存起来，它就会以复利的方式增长。如果 600 万美元以 6% 的复利增长，同时不花费任何收益所得，那么 51 年之后，你就会得到 117 000 000 美元。格林也正是这样做的。她成为美国最富有的女人。不过，正如你所见，为了实现她自己的目标，

HOW
TO SMELL
A RAT 小心!
这是投资圈套

格林可能成了世界上最吝啬的人。

格林只在极度的金融恐慌中大量购买股票——而且当时主要购买的是铁路股票。此外，她还购买房产抵押债券、政府及地方政府债券，以及其他安全的、以收益为导向的投资品种。由于没有任何消耗，她保持着6%的复合增长率。股票是她蛋糕上的糖衣。她从破产者手中买入股票，钻了金融恐慌的空子——大获丰收；她不是那种做牛市晚期的买家，她只在衰退时进入，在股票无人问津时买进。考虑到她的自信以及所得到的辉煌成果，人们怀疑她是借助于女人的直觉还是有内部消息。关于她的好运气有一个广为人知的例子。在1970年的恐慌中，就在尼克伯克信托公司破产前不久，她急流勇退。她见到了什么蛛丝马迹？“那家银行的人长得好看过头了！”她全身而退，保全了大量现金， she 就把钱借给那些可怜的投机者。

作为这个市场中唯一的女人，格林是少数派——她自己也深知这一点。“虽然我希望女人在商业或其他领域里得到比现在更多的权利，但我还是愿意将政治留给男人。如果我是男人，我的职业生涯会更容易成功。我发现男人在生意场上会利用女人，女人却不会试图利用男人。在法庭上也是如此，我这一辈子都在和男人作斗争。”

在经历了可怕的孩提时代和令人不快的婚姻之后，格林来到了曼哈顿。海蒂·格林于1834年出生在豪兰家族。格林的父亲一门心思追求富家女，他冲着格林母亲不菲的嫁妆迎娶了她。尽管格林的母亲为她设想了童话般的人生——白马王子等——但格林也是父亲的女儿，而她的父亲——爱德华·罗宾逊，绰号黑鹰——则是彻头彻尾的金钱奴隶。格林在马萨诸塞州新贝德福德这个粗俗的捕鲸城市长

大，亲眼看到父亲通过剥削、节俭与精打细算建立了自己的船运帝国。紧随着父亲的步伐，这个城里最富有的女孩衣衫褴褛，同时学会了“绝不给任何人任何东西，即使是出于善意”。

这个衣衫褴褛的小孩逐渐长大，她学会了父亲说的脏话，继承了他的金融头脑、火暴脾气和俭朴的生活作风。1865年，随着母亲、父亲和姑姑的相继去世，格林继承了近600万美元的财产，同时将疯狂的行为举止发扬光大。“黑鹰”的使命在她身上延续：格林像父亲一样坚定、无情，心中充满着美元的黄绿色符号，为进军华尔街作好了准备。

格林擅长为自己开辟道路。当唠叨不起作用时，她就借助眼泪！当眼泪不起作用时，她就发起诉讼。诉讼唯一的缺点就是律师费：她憎恨律师费甚于憎恨男人。尽管如此，她仍然聘用着数量稳定的律师队伍，但她拒绝付钱！“我宁愿让自己的女儿在火刑柱上烧死，也不愿再让她经历我和律师之间的一切。”有一次，她甚至付了50美元的注册费拿到一把连发的左轮手枪，“很大程度上是为了保护自己免受律师攻击”。

格林通过挥金如土的富翁丈夫爱德华·格林获得市面上的小道消息。爱德华·格林做的是菲律宾茶叶和丝绸生意。格林总是用猜疑的眼光看待每个人，所以她能够结婚实在是个奇迹。但是从一开始，爱德华就占据了上风——因为格林的头脑中闪耀着华尔街的智慧。他们于1867年结婚。有人说她愿意结婚根本不是因为爱，而是为了免费的金融咨询及食宿。但无论如何，他们生了两个孩子，一男一女。格林在美国的黄金债券市场赚得盆满钵满，很大程度上靠的是爱德华

HOW
TO SMELL
A RAT 小心!
这是投资圈套

的投机技巧。当 1873 年金融恐慌来临时，格林做多，只能眼睁睁地看着股票贬值。在这个过程中，格林得到了很好的教训。从那时开始，她就发誓一定要在恐慌中有所斩获，她确实办到了。

爱德华·格林很快便对妻子的小气感到震惊。例如，她用老旧破损的容器代替了精美的陶器，和街头小贩为了 1 便士讨价还价。丈夫对妻子不满意，妻子也受够了丈夫。在丈夫投机失败时，格林至少有 3 次帮助他脱离困境——但在第 4 次之后，她就置之不理了。虽然他们仍然保持着婚姻关系，不过再也没有以任何形式共同生活。

金钱是格林唯一的真爱。到 1900 年，据说她已身家 1 亿美元，每天有 2 万美元进账。由于金钱的积累速度远大于使用速度，她狂热地投资铁路，例如在 1887 年，她在没有完全掌握投资信息、未经慎重考虑的情况下就投资了俄亥俄州和密西西比州的铁路。如果达不到 6% 的收益率就忘掉它！在 1892 年，她建造了得克萨斯内部铁路，将韦科和西北部的铁路联系起来——为此她让儿子喊出了高于竞争对手的价格。对于格林来说，铁路不仅是一个收入来源，还是她的儿子的就业来源。

格林将儿子定为自己的继承人，甚至为他付了大学学费——前提是儿子承诺毕业后要单身 20 年。儿子简直和妈妈是一个模子印出来——在他小的时候，每天早上妈妈看完报纸后，他就将这些报纸卖掉。格林的儿子起初在格林的康涅狄格河铁路工作，后来逐渐接手监管她价值 500 万美元的芝加哥不动产。虽然他每月可以为母亲赚 4 万美元，但她却每天只付给儿子 3 美元——算是“训练”。格林是位自豪的母亲，对儿子充满了期望——他可能是另一位杰伊·古尔德！



但是，即使算上儿子，她对金钱的爱仍然排在第一位。在儿子 14 岁时，一次因为滑雪橇下山不慎膝盖受伤。格林找出自己最破的衣服为他包扎，在用热沙和烟草叶药膏治疗无效后，才去了一家免费医疗门诊排队候诊。当爱德华得知儿子状况不见好转后，未经格林同意便为他找了医生，付了 5 000 美元为儿子进行截肢——那条腿已经开始出现坏疽了。

力求不劳而获——这就是格林的座右铭。在 1916 年，格林与朋友发生了激烈争吵，经此打击后不久她就去世了，身后留下了巨额财产——全部是流动资产——都是她费尽心机赚来，并且不惜一切代价保护起来的。格林知道自己无法带走这笔财产，便试图将财产保留给直系亲属。她设立了限定性遗嘱和婚前协议来阻止姻亲继承遗产。但由于她的儿子和女儿都没有孩子，她的数百万财产最终分到了 100 多个受益人手中，他们甚至不曾听说过她。

从格林身上可以学到很多有关投资的经验教训。尽管她的吝啬是很突出的负面教训，但她复利方法的成功告诉我们，只要能获得适当的收益率，节俭与再投资相结合是一种强大的机制。同样，她所坚持的 6% 的复利利率尽管比现代标准稍低，但已经显示出复利的强大力量。它还证明，对于绝大多数人来说，获得适当的、安全的收益率，远比通过危险的、戏剧化的行为赌上一把要好得多。如果你的退休计划里恰好有一笔 5 万美元的免税资金，并且在 15 年内每年能够得到 15% 的复利，你最后得到的数目将达到 5 000 多万美元，就像格林那 6% 的复利能够做到的那样。复利的力量——巫婆的酝酿。

詹姆斯·M·兰迪斯：从警察到囚徒

1929年之后，一位顽强、坚定、酗酒，由法律专业教授成为证券监管者，迫使抵抗的华尔街准备面对激烈地改变。作为1933年《证券法》的主要设计师和第一批执行者之一，詹姆斯·麦考利·兰迪斯详细说明并指导了那次变革，并塑造了一个新的、受管制的、改革过的华尔街。

兰迪斯是个工作狂，抽烟频率很快，喝酒很多，他就像一位坚定、严肃、过分热心地出去抓人的警察。他身高170厘米，头发稀疏，嘴唇紧闭，下颚宽厚——真是一张讨人厌的脸。他衣着邋遢，穿着皱巴巴的西服，双手放在裤子口袋里。他喝黑咖啡，每天抽两包美国好彩香烟。因为兰迪斯充满自信的傲慢态度和不能接受别人批评，所以得到一个“专横的兰迪斯”的绰号。

被认为是一位独立思想家的兰迪斯，1933年离开哈佛的教授职位，从剑桥的家中被派往华盛顿，帮助草拟《证券法》。他起草了严厉的执行条款，包括对不服从传讯的人给予刑事处罚。他要求对所有涉及欺诈性证券交易的当事人——从公司董事到承销商和律师——处以罚款和监禁。兰迪斯还设计了“证券停止交易通知书”，当发现证券发行的书面文件可疑时，允许委员会冻结证券的发行。在大量渴望改革新政人们的支持下，立法产生了重大影响，它所受到的欢迎把兰迪斯送进上流社会重要的圈子。但是在回到华尔街时，报纸报道他就是“一个新政的信赖者，带着激进的倾向，并时刻准备着进行高调但不切实际的改革”。

不管是否切合实际，华尔街大多数人接受了新《证券法》，这部法案于1933年7月7日全面生效。那一天，41家公司向第一家执行法律的代理人——美国联邦贸易委员会证券部递交申请文件。20天后，这些公司为发行8 000万美元的证券一共付出了8 000美元的注册费。这是一个新华尔街的开始——兰迪斯留在华盛顿确保一切情况正常。

1933年，正当兰迪斯准备回到哈佛的时候，他被富兰克林·罗斯福总统委派到美国联邦交易局证券部。兰迪斯不分日夜地工作——甚至在办公室放了一张帆布床——来改良执行《证券法》的规则和条例。那一年，他阻止和暂停了33桩证券发行。1934年，当一个参议员的修正案提出创立美国证券交易委员会来取代美国联邦贸易局时，兰迪斯又被指派到美国证券交易委员会。他起草美国证券交易委员会第一稿的大部分内容，当时的他在美国证券交易委员会第一任主席乔·肯尼迪手下任职。

一年以后，1935年兰迪斯36岁生日那天，他坐上肯尼迪的位子，成为年薪1万美元的美国证券交易委员会主席。兰迪斯承诺尽最大可能支持肯尼迪同华尔街的合作姿态，但同时发誓要告发所有的股票欺诈行为。例如，他从3个主要的股票交易所开除了股票操盘手迈克尔·米汉，指控米汉在贝兰卡航空公司股票上通过“匹配价格”来操纵股票。自由主义的报刊为他喝彩！几年后，兰迪斯说：“证券交易委员会是一个制裁的机构，也是一个合作的机构，这取决于环境。我认为我们没有刻意模糊任何事。”

兰迪斯并不是起诉单个违反者，而是把矛头指向了当时金融团

体——控股公司。存在争议、被大多数人憎恨的 1935 年《公共事业控股公司法》要求大控股公司把自己所有在经济上或地理上有联系的子公司都剥离。兰迪斯支持政府和公司之间的合作，他“建议”控股公司“主动地”进行剥离。但是华尔街恨他，这其中可能没有任何原因。资本主义所有的基本观念都是以自由为基础，最极端的意思是任何人可以做任何事，来自华盛顿的压力是限制性的，因而对华尔街这个自由金融市场的大本营是一个威胁。控股公司在起初立法到通过立法这个过程中通过各种方法反对，这些公司不想不经过一场大范围的法律斗争就主动地剥离任何东西。

兰迪斯选择制造一次大事件来说服它们——用世界上最大的公共事业控股公司——电力债券股份公司来作示范。电力债券股份公司没有改变态度。于是，过了最后期限的两天后，公司的总裁私下拜访兰迪斯，告诉他公司要起诉美国证券交易委员会！下面就是当时兰迪斯的举动：自鸣得意的总裁一走出他的办公室，他就拿起电话、按下计时器，启动了来访者到达之前就事先准备好的诉讼——在电力债券股份公司开始准备之前——最终兰迪斯胜诉。1937 年，法庭支持美国证券交易委员会，要求控股公司遵守立法。兰迪斯胜利地宣布败诉者“自己扼住了喉咙”。

1937 年，兰迪斯紧张又疲倦，几乎没有家庭生活可言。他的妻子经常一个人出席华盛顿社交活动。如果有人向她问起兰迪斯，她会回答：“什么丈夫？”不仅婚姻处于崩溃，兰迪斯还一直忽视两个女儿。对于工作的投入和着迷也损害了他的健康——他同感冒进行了几轮较量之后，医生要求他减少工作量。

尽管他很不喜欢这个想法，但还是在 1937 年辞职回到哈佛法学院担任院长。不幸的是，在美国证券交易委员会的位置上逗留——作为对罗斯福的支持，连必要的假期都没休——得时间太长了，以至于因为那一年的大萧条招致炮轰。股票价格跌到大萧条后的最低点——只有少数投机者没有陷入萧条之中，但大多数人都身处萧条经济。这让人不禁怀疑是否兰迪斯更喜欢处于萧条的世界。

在政治上，兰迪斯被认为是一位现实主义者，他不期望快速变革，通过起草和坚持立法，希望改革循序渐进地进行。他认为调整是一个自然发生的过程——对经济没有伤害——要坚持到底，不能屈服。

作为一位如此谨慎和耐心的计划者，兰迪斯过着一种极端飘忽不定的生活。除了他在美国证券交易委员会的任职外，他还从事以下活动：开展自己的法律业务（乔·肯尼迪是他的第一个客户），担任民用航空委员会主席，重组并指导民防局，写了几本法律书籍，在美国国家能源政策委员会任职，为罗斯福总统的第三任期竞选服务，还活跃在当地学校的政治课上。结束美国证券交易委员会的工作回到哈佛之后，已婚的兰迪斯爱上了他已婚的秘书。最终，他们双双同第一任配偶离婚，然后结合。

1899 年，兰迪斯出生于日本东京，是一位传教士的儿子，1912 年回到美国就读私立学校。1921 年，他以治安官的身份兢兢业业地完成了普林斯顿大学的学习，1925 年在哈佛拿到法学学位。在为富有声望的最高法院陪审法官路易斯·布兰德斯工作了一段时间之后，他又来到哈佛当法学助教。26 岁时兰迪斯已成为教授，是哈佛历史上最年轻的正教授。在哈佛，他开始了华盛顿的事业。

HOW
TO SMELL
A RAT 小心!
这是投资圈套

兰迪斯 1964 年去世，时年 64 岁。他被发现死在纽约州威斯特彻斯特郡的家中——脸朝下漂在 40 英尺长的游泳池里——血液中检验到酒精。尽管他每天游泳，但还是有传言——不实的——说他是自杀。在数天前，兰迪斯被暂停在纽约州执行法律一年，原因是他逃避所得税。想象一下，“警察头子”违法了。1963 年，兰迪斯因为没有申报 1956~1960 年间的所得税而服罪，他收到 30 天监禁与补交 9.2 万美元税款和罚金的判决。兰迪斯说他没有任何恶意，只是太忙了。有一点疑问就是：在他担任证券监管的时候，如果他管理下的公司和人们也使用同样的借口，那么他们可能会受到更严重的处罚。

兰迪斯帮助制定的所有证券管理条例让这个世界变得更好了吗？大多数人是这么认为的。但是，我认为任何人都不能判断。自从第一个新交易证券立法以来，差不多已经过了 75 年，世界发生了根本性的变化，我们看不到如果罗斯福政府和美国国会无视法规成立所需的 5 个阶段，以另一种方式看待、避免证券立法直到证券市场自然返回较高价格，那么证券市场应该怎样发展。任何人都会反驳道，正如纽约股票交易所所做的，在美国证券交易委员会的作用下，价格可能会更快返回到 20 世纪 20 年代的水平。但是谁知道呢？世界变成今天这个样子，部分原因在于兰迪斯担任华尔街“警察”时所发挥的重要作用。

约瑟夫·P·肯尼迪：美国证券交易委员会的创办主席

说起乔·肯尼迪，你想起的是他作为政治巨人的业绩，但华尔



街注意到的是一个不择手段获得了 5 亿美元的投机者，并且摇身一变，获得了一个被充分尊重的名字。不过，华尔街最应该记住的是他作为第一任美国证券交易委员会主席的角色。

肯尼迪的故事始于数百万财富的积累——不择手段。肯尼迪不屈不挠，肆无忌惮，喜好女色，经常出于自尊心而攀龙附凤。不管是娶市长的女儿做妻子，还是资助美国总统竞选，直到得到一两个政治上的任命作为回报，肯尼迪有很多策略让他得到任何他想要的。

他的动力来自于自尊心。这个普通的三流爱尔兰裔波士顿政客的红发儿子想要进入波士顿的上流社会——当然，对一个穷人来说这是不可能的。这可能就是他如此想得到它的原因——因为它是如此遥不可及。这种渴望使他充满动力，他不允许任何东西阻碍他的野心达成。所以，作为一个几乎成为职业球员的哈佛毕业生，肯尼迪通过父亲的政治关系冲进银行业。1913 年当肯尼迪 25 岁时，他在父亲之前建立的一家小银行成为美国最年轻的银行总裁。

肯尼迪有着超凡魅力，尤其是当他开心的时候。咧开嘴巴，露出贪婪的牙齿，明亮的眼睛隐藏在圆圆的镜片后面。凭借十足的活力和亲切的个性，脸上长雀斑的肯尼迪建立了广泛的关系网，在进入华尔街之前，这些关系带给他很多帮助。首先，他有一个不错的婚姻，娶了波士顿市长的女儿。然后，他经营当地一家当铺，涉足不动产，管理伯利恒钢铁公司，服务于一家公共事业委员会。最后，为海顿·斯通商号（很久以前被希尔森兼并）管理一家经济公司。

1923 年，肯尼迪创立自己的“约瑟夫·P·肯尼迪银行家”形象——很快把自己塑造成华尔街孤独的一匹狼，尽管他也和辛迪加合

HOW
TO SMELL
A RAT 小心!
这是投资圈套

作。肯尼迪没有道德心，但有精明的头脑，他会“通过交易为股票作广告”。当公众买进时，他把价格提高再出手，然后当股票价格降回正常价位时，肯尼迪再卖空。他是一个有非凡技术的股票操盘手。肯尼迪曾经告诉过一个朋友：“在金融市场赚钱很容易，我们最好在它们通过法律来管制它之前进入！”

对肯尼迪来说，常用的操纵手法对大多数人来说却是不寻常的，肯尼迪还曾经帮助过黄色出租车公司，当时黄色出租车公司股票遭遇卖空浪潮，价格从每股 85 美元降到 50 美元时，肯尼迪担当了“甜爹”的角色，他在沃尔多夫阿斯托里亚酒店成立了一家公司，操作股票，令其价格短暂提升，他向在黄色出租车公司任职的朋友宣称要花费 500 万美元。沃尔多夫阿斯托里亚酒店可以很方便地满足他对娼妓无止境地需要。肯尼迪在床边装了一个自动收报机用的纸带，用不同经纪人的名义买卖黄色出租车股票以隐藏他的位置。他把股票价格从每股低于 48 美元炒至 62 美元，再降到 46 美元，最终稳定在 50 美元，迷惑那些看跌的人。这个过程其实并没有花费 500 万美元，成本相对很小，肯尼迪为自己大赚了一笔。

为了树立自己爱家庭的形象，肯尼迪总是操纵公共关系，他带着虚伪的无辜表情说：“一天早晨我醒来，筋疲力尽，我意识到在那个旅馆房间已经待了 7 周。我的孩子帕特已经出生快一个月了，我甚至还没看过她！”这就是未来美国总统的父亲行为。帕特可能从未注意到她父亲是否存在，但是可怜的罗斯肯定想知道丈夫在哪里，正在做什么。我们猜测那张床上不只是黄色出租车公司的股票让他筋疲力尽。几个月后，当黄色出租车公司的股票神秘地再次下跌时，肯尼迪

为此受到他朋友的指责——遭到被暴打的威胁！据推测，肯尼迪凭借他在股票和金融市场的学问，重新入市通过卖空使得价格下降。没有人确切了解情况，但这是有可能的。

基于肯尼迪出生于社会底层，他的这种个性还促使他想进军好莱坞——这个 20 世纪 20 年代以前很少有华尔街人士涉足的领域。在投资电影业期间，他投资了一家连锁影剧院。后来他以 50 万美元的价格把它卖给了美国无线电公司，另外他还拍了两部电影，包括和女朋友——女演员格洛丽亚·斯万森合拍的一部成本高昂，但票房失败的喜剧片。当时，实际是斯万森承担了损失，肯尼迪大方地在公众面前享受赞许，对他的百万美元损失一笑而过。其实，他真正损失的是一位女朋友，但总有人前仆后继地来充当这个角色。

1928 年，在不可思议的先见之明地驱动下，肯尼迪卖掉了 500 万美元的电影证券（来帮助创立 RKO），对他拥有的其他证券也采取了同样的做法，为大萧条作准备。时机好得令人惊讶，肯尼迪说“只有傻瓜才留着等待高价”，当大崩溃到来时，他可以从一个安全的距离来观察市场，而财富完整无缺。1929 年的大崩溃中，他手中“中招”的股票总能由另一数量相等、价值上升的空头弥补。大崩溃让他毫发无伤。有一个传说——这可能是当时他鼓动的——据说市场崩溃时他卖空得很厉害，大赚了一笔。这只是个传说，他的空头交易只是一个幌子，他并没有从大崩溃中获得实质利润，只是维持了财富没有缩水。

同时，他让股票从生活中消失。既然已经积累了一定财富，他想要的是受到别人的尊重。实际上，他这一点做得不太成功，是他的儿

HOW
TO SMELL 小心!
A RAT 这是投资圈套

子们真正挽救了他的声誉，他的声誉并不令人瞩目。但肯尼迪也努力过，他用他懂得的唯一方法开始——建立更多的关系网。这次他直奔最高点，通过资助超过 15 万美元的竞选基金——当时这是个大数目，设法获得有希望成为总统的富兰克林·罗斯福的喜爱。当然，没人会嫌钱太多，所以当肯尼迪和罗斯福这两个家庭关系越来越亲密时，在禁酒令废除之前，肯尼迪便借用罗斯福的儿子去保护他贩卖有名的英国苏格兰威士忌的特权。而且，不知何故，在法律废除之前，他得到允许以“医学”目的为名贩运烈酒的特权。正是在这段时间里，肯尼迪被贴上“私酒贩子”的标签，这不管对他的财富，还是生活都没有实质性的坏影响，但对他的形象影响很坏。

罗斯福当选美国总统后，20 世纪 30 年代中期成为肯尼迪自称“总统制造者”最令人兴奋的一段时间。肯尼迪被罗斯福看中，推选为新建立的美国证券交易委员会主席。民主党人对选择肯尼迪当主席提出强烈质疑，认为这是一件可憎的事情。他们觉得肯尼迪不会做任何事去牵制华尔街“老朋友”的行为，把这个任命比做“把狼放出去看守羊群”。但罗斯福对肯尼迪承诺不进入市场这一点感到满意，并且，美国总统谨慎地思考过，肯尼迪“了解交易的所有诀窍”！猜猜罗斯福向肯尼迪的评判者们嘀咕过什么，大意不过是“让贼去捉贼”吧。令人吃惊的是，迷人的肯尼迪在美国证券交易委员会的第一年就把那些苛刻的批评者拉拢过来了，坚持不懈地宣布他过去用力积累财富的大部分方法为非法行径。据推测，肯尼迪操纵股票的知识对于指导如何进行证券业改革新政见解的产生是至关重要的。实际上，我认为肯尼迪被选中是他为罗斯福的利益出钱、出力的一种回报，并且我

没有看到任何的证据表明他在美国证券交易委员会发挥了很大作用。

肯尼迪在美国证券交易委员会的工作对于改变他的形象发挥了很大作用。这让罗斯福把他提升到了一个更有声望的位置——美国驻英大使——那正是一位医生向一位满怀自卑感长大的爱尔兰人下的处方。

随着第二次世界大战的结束，罗斯福时代终结，肯尼迪也变老了，而且行动缓慢，他重返商界，但这次他把目光集中在不动产。一次重要的购买操作是他买下了世界最大的商务建筑——芝加哥商品市场——1945年他以1300万美元买进，20年后这个建筑价值7500万美元，并且每年盈利超过1300万美元。20世纪60年代中期，对肯尼迪的资产净值的估计有不同看法，确定在2亿~4亿美元。

随着儿子约翰当选美国总统，从很多方面来讲，20世纪60年代应该是肯尼迪生活的顶点，但也是终点，不管是心理上还是身体上。他的心脏开始给他惹麻烦，1961年，他经受了一次心脏病发作。后来，儿子的死亡像笼罩在他心上的乌云，一系列的心脏病发作让肯尼迪第一次感到无能为力。1968年，罗伯特被暗杀的消息更是火上浇油。第二年肯尼迪就去世了，死前他把财产为子女和孙子、孙女设立了几个复杂的信托基金，以防被美国政府拿走。

肯尼迪让人捉摸不透。他是个攀龙附凤的人，喜欢追逐女性，是个狂热的掠夺者、市场操盘手、电影界的显赫人物、政府的监管者、大使、不动产大亨和美国总统的父亲。很难对肯尼迪作简要总结。但是，不管何时，我只要想到肯尼迪，就想起很多他早期做过，但后来变成禁忌的事情，还有他适应当时的社会和法律风俗的能力。通过第

HOW
TO SMELL
A RAT 小心!
这是投资圈套

一任美国证券交易委员会主席的经历，你应该知道要尊重法律。通过肯尼迪的生活方式和做生意的风格，你还应该知道：今天合法和被社会接受的事情在 10 年或 20 年后可能会变成非法的了，保持灵活性是金融市场生存的必要条件。



HOW
TO SMELL
A RAT

致谢

2008 年和 2009 年年初的资本市场环境异常艰难。这是一段可怕
的时光。尤其在 2008 年年末至 2009 年年初这段时间，一些规模巨大、
卑鄙可耻的金融骗局被揭露出来，使经济形式更加恶化。尽管金融骗
局的大量涌现是熊市探底时的典型现象——一贯如此，只不过更大的
熊市会导致更大的骗局——但媒体对这些金融骗局铺天盖地的报道还
是令我震惊不已。他们的报道中遗漏了一切金融骗局所共有的简单且
显而易见的相同要素，而了解这些共同要素可以使投资者轻而易举地
避开骗局（我不会在这里告诉你这些共同要素是什么，你需要通读全
书才能找到它们）。正因如此，我发现我不仅能够，而且应当写这本
书。真是时候。对我来说写这本书很重要——它值得我花时间尽快将
本书公之于众。

为了尽快完成这本书，在将 100% 的精力投身于日常工作的同时，
我求助于我之前两本书的合著者劳拉·霍夫曼，向她寻求帮助。我描
述了这本书的架构，告诉她我的思路、需要进一步探讨和研究的内容，
以及难以计量的数据。之后她制订了一个系统的计划，谢天谢地，她
继续完成了后面的工作，将繁杂的原始材料组织成这部书完整的初稿。

我热爱写作，并已从事写作相当长时间。我的非工作时间很少，闲暇时我会将重心放在家庭或业余爱好上。我有3个业余爱好，其中之一便是写作。现在的写作大部分都是重新揣摩、编辑，将需要表达的内容用最简练的字句表达得更好、更精练、更有冲击力——这一切都让我觉得很有意思。不过写作的工作量非常大。在这本书的形成过程中，劳拉感受到的是工作的繁重，而我则享受着成书的乐趣。因此我必须向劳拉致谢，因为她为这本书的面世付出了艰苦劳动。之前两本书出版时她也是这样帮助我的，这一次付出的心血比前两本书还要大。

同样，我要向公司运营团队的成员迪娜·伊扎特和伊芙琳·切致以深切的感谢。迪娜·伊扎特以精益求精的态度帮助我处理了复杂的参考文献与引证，这大大节省了我的时间，使我获益匪浅。伊芙琳·切则一直负责作品的审稿工作，这次也不例外。

我还必须向公司运营团队的资深员工迈克尔·汉森和阿伦·安德森表示我的感谢，他们都是在各自领域内卓有成就的作家。尽管自身的工作非常辛苦，他们还是在我寻求劳拉的帮助时无私地帮我查缺补漏。同时我要感谢法布·奥纳尼，他领导着运营团队、管理着公司内网、承担着繁重的工作。在我将劳拉、迪娜和伊芙琳指挥得团团转的时候，法布指挥并平衡着整个团队的工作。

我还要感谢创意总监马克·哈伯曼、市场副总汤米·罗梅罗和品牌经理莫利·里奈什。他们帮我打理了这本书除写作之外的一切事务。在其他方面我什么都不用操心。另外，弗雷德·哈灵、汤姆·菲谢尔和尼克·杰拉德则为我详细检查了原稿中涉及法律的内容——对此我无限感激。我当然不愿意在试图阻止人们因骗局而破

财的过程中触犯法律。

杰出的著作经纪人杰夫·赫尔曼一如既往地为使这本书更加引人入胜贡献着他的独特观点，他能够牢牢把握读者的脉搏，对于读者需求的把握远胜于我。我更要感谢一直以来与我合作的约翰威立国际出版公司的出版团队对我的帮助，他们是戴维·皮尤、琼·奥尼尔、南希·罗特席尔德、彼得·纳普。这是第一次我没有为自己的书命名，书名是他们起的。作者与图书出版商之间的关系出了名的不好相处，不过他们使我们之间的相处变得再简单不过。

客户有时会怪罪于我，他们认为我写书占用了工作时间，而这些时间应该花在他们身上。但其实我从未这样做过，也永远不会这样做。我每周至少工作 60 个小时——一贯如此——在多数情况下接近 70 个小时。只有在周末的业余时间里，我才“放纵”我对写作的爱好。业余爱好令我放松，使我养精蓄锐，再投身到日常工作中去。遗憾的是，我的妻子雪莉琳被迫接受这种一成不变的生活已经 38 年了，我从未抽出足够的时间与她共度本该属于她的时光。当我沉浸在我的爱好中时，她一直耐心地陪伴左右。对她，我一直有无尽感激，尤其当我投身于写作中不得抽身时。因为写作需要坚持不懈地投入饱满的激情，这可要比爱好红木费神多了。

最后，感谢你阅读本书。在此之前我已经出版了 5 本书，有两本被评为《纽约时报》最佳畅销书。如果金融诈骗的信号能有 2/5 留在你的脑海，使你远离诈骗大师布下的骗局，那么对我来说，我在这本书中所投入的时间便是值得的。

肯·费雪

伍德赛德，加利福尼亚州



真相其实很简单，努力学习才能避免投资受骗

写给在股市中艰辛沉浮的大众投资者

学会质疑
不合理的金融工具

轻信是你的软肋



别对投资策略
漫不经心

不作无预期的投资

小心可能的盲点

不要高薪聘请
中间人

朋友推荐
不一定可靠



上架建议 © 理财

ISBN 978-7-5086-2216-3



9 787508 622163 >

www.publish.citic.com

定价:29.00元